ব্যবসায়ী।

শ্রীমহেশচন্দ্র ভট্টাচার্য্য

তৃতীয় সংস্করণ।

এম্, ভট্টাচার্য্য ████ ███ কর্ত্তৃক প্রকাশিত।

৮৩ নং ক্লাইভ ষ্ট্রীট,

কলিকাতা।

ভাদ্র, ১৩২৩ সাল।

মূল্য বার আনা।

তৃতীয় বারের সূচনা।

সংসারী মাত্রেই ব্যবসায়ী। "ব্যবসায়ী" রূঢ়ার্থে বণিককে বুঝায়। "ব্যবসায়ী" শব্দ আমি এই অর্থেই ব্যবহার করিয়াছি।

আমি ব্যবসায়ের স্থূলনীতি মাত্র আলোচনা করিয়াছি। প্রত্যেক ব্যবসায়ের সূক্ষ্ম বিবরণ আমি জানি না; তজ্জন্য কোন বন্ধুর অনুরোধ সত্ত্বেও, সে গুলির বিস্তৃত আলোচনা করিতে পারিলাম না। অল্প কয়েকটা লিখিয়াছি, তাহারও খুব সূক্ষ্ম বিষয় লিখিতে পারিলাম না। ব্যবসায়ের স্থূলনীতিগুলি জানা থাকিলে এবং এক মন হইয়া কার্য্য করিলে, ক্রমে সূক্ষ্ম বিষয়গুলি জানা যায়।

ব্যবসায়ী ও সংসারী। সংসার যাত্রা নির্ব্বাহের জন্য যে সকল বিষয় জানা আবশ্যক বলিয়া মনে করিয়াছি, তাহা পূর্ব্ব সংস্করণে প্রসঙ্গক্রমে আলোচনা [illegible] প্রকাশ করিয়াছি। ঐ সকল বিষয়ের জন্য স্বতন্ত্র পুস্তক লিখা অসুবিধাজনক ও অনাবশ্যক বলিয়া এই পুস্তকেই লিখিয়াছি এবং শৃঙ্খলার জন্য ঐগুলি শেষ ভাগে দিলাম।

এইবার পুস্তকের কলেবর বর্দ্ধিত হইয়াছে বলিয়া মূল্য ।০ আনার স্থলে ৫০ আনা করিলাম।

৮৩নং ক্লাইভ ষ্ট্রীট, কলিকাতা। ভাদ্র, ১৩২৩ সাল।

প্রথম বারের সূচনা।

(ক) গ্রন্থের উদ্দেশ্য।

প্রথমতঃ, আমি ব্যবসায়-কার্য্যে ক্লান্ত হইয়া পড়িয়াছি। এই কার্য্য ভবিষ্যতে আমার পুত্র শ্রীমান্ মন্মথকেই চালাইতে হইবে; অতএব তাহাকে এই বিষয় উপদেশ দেওয়া আবশ্যক বোধ করিতেছি।

দ্বিতীয়তঃ, যদ্যপি আমি ব্যবসায় অতি সামান্যই জানি, কোনও ব্যবসায় অথবা ব্যবসায়ের অধিকাংশ বিভাগের কার্য্য সম্পূর্ণরূপে জানি না, ব্যবসায়ের সামান্য রীতি নীতি গুলি মাত্র জানি, এবং তাহা প্রতিপালন করিবার জন্য যথাসাধ্য চেষ্টা করি, তথাপি ব্যবসায় করিয়া লাভবান্ হওয়ায় আমাকে অতীব বিচক্ষণ ব্যবসায়ী মনে করিয়া পরামর্শ লইবার জন্য কেহ আমার সহিত সাক্ষাৎ করিতে আসেন, কেহ বা পত্রাদি লিখিয়া থাকেন। ব্যবসায় বিষয়ে আমি যাহা কিছু জানিয়াছি, তাহা দ্বারা যদি কাহারও উপকার হয়, কিম্বা উপকার হইবে বলিয়া যদি কেহ মনে করেন, তাহা হইলে তাঁহাকে উহা জানান আমি স্বীয় কর্ত্তব্য বিবেচনা করি। কিন্তু বহুসংখ্যক লোকের সহিত আলাপ করিয়া অথবা পত্র দ্বারা এই সকল কথা জানান সুকঠিন; তজ্জন্য এই কথাগুলি পুস্তকাকারে লেখা হইল। আমার পুস্তক লিখিবার ক্ষমতা নাই; নিতান্ত আবশ্যক বিধায় নানা লোকের সাহায্য লইয়া লিখিলাম; ভ্রমপ্রমাদ অনিবার্য্য; ভাষা নির্দ্দোষ হওয়া অসম্ভব।

কৃতকার্য্য হইলেই মানুষ উপদেশ দিবার যোগ্য হয় না। কৃতকার্য্যতা মানবের স্বীয় বুদ্ধিমত্তার পরিচায়ক নহে। কারণ, বুদ্ধিহীন ভাবে কার্য্য করিয়াও অনেক সময় কৃতকার্য্য হওয়া যায়; আবার, বুদ্ধিমানের মত কার্য্য করিয়াও অনেক সময় সফল হইতে পারা যায় না। অতএব

কৃতকার্য্যতাকে পূর্ব্বজন্মার্জ্জিত তপস্যার ফল, অথবা ভগবানের গুহ্য উদ্দেশ্য, বলিয়া ভাবাই সঙ্গত। কৃতকার্য্যতাসম্বন্ধে বুদ্ধির জন্য লোকে যে প্রশংসা করে, অথবা নির্ব্বুদ্ধিতার জন্য লোকে যে নিন্দা করে, তাহা যথার্থই অসার ও হাস্যাস্পদ :—একজন বলিয়াছিলেন, "আমি অনেকবার বুদ্ধিমান্ ও নির্ব্বোধ হইয়াছি। যখন আমার ভাল সময় আসে, আর্থিক অবস্থা ভাল হয়, তখনই লোকে আমাকে বুদ্ধিমান্ বলিয়া প্রশংসা করে ; আবার যখন বিপদে পড়ি, তখনই লোকেরা এই বলিয়া গালি দেয় যে ইহার বুদ্ধি নাই, ভাগ্যগুণে কিছু অর্থ পাইয়াছিল, নির্ব্বুদ্ধিতার দোষে তাহা হারাইল।" আবার লক্ষ্মী প্রসন্না হইলে যখন অর্থ হইল, তখন লোকে মুক্তকণ্ঠে প্রশংসা করিতে লাগিল যে "এই লোকটী ভাগ্যদোষে বিপদে পড়িয়াছিল ; অন্য হইলে উদ্ধারের সম্ভব ছিল না ; সে নিজ বুদ্ধিবলে অবস্থা পুনরায় ভাল করিয়াছে।" আমি নিজেও যে অবস্থার এইরূপ উন্নতি ও অবনতিদ্বারা একাধারে বুদ্ধিমান্ ও নির্ব্বোধ বলিয়া বিবেচিত না হইয়াছি, এমনও নহে।

তৃতীয়তঃ, ব্যবসায়ের অনুপযুক্ত অনেকানেক ভদ্রসন্তান ব্যবসায় আরম্ভ করেন এবং ব্যয়সায়ের সামান্য নিয়মগুলির প্রতি লক্ষ্য না রাখিয়া ক্ষতিগ্রস্ত হন! তাঁহাদিগকে সাবধান করাও এই ক্ষুদ্র পুস্তক লিখিবার অন্যতম কারণ।

(খ) এই পুস্তক কাহাদের জন্য ?

প্রথমতঃ, ব্যবসায়ে প্রবৃত্ত হইবার পূর্ব্বেই এই পুস্তক আবশ্যক। ব্যবসায়-কার্য্যে যাঁহারা অভিজ্ঞ, তাঁহাদের এই পুস্তকের কোনও প্রয়োজন নাই। এতদ্ব্যতীত বণিক্, তেলী, তাম্বুলী, সাহা প্রভৃতি অভিজ্ঞ বংশগত ব্যবসায়ীদের নিকট যাঁহাদের উপদেশ পাইবার সম্ভাবনা আছে, তাঁহাদের পক্ষেও ইহা নিষ্প্রয়োজন।

দ্বিতীয়তঃ, বক্তৃতা শুনিয়া অথবা চাকুরি পাইতে অসুবিধা দেখিয়া অনেকেরই ব্যবসায় করিবার ইচ্ছা হয়, কিন্তু সেই ইচ্ছা অনেকেরই বেশী দিন থাকে না। যে অল্পসংখ্যক যুবকের এই ইচ্ছা থাকে, তাঁহাদের মধ্যেও অনেকেই আমার এই পুস্তকস্থ কঠিন ব্যবস্থা দেখিয়া পশ্চাৎপদ হইবেন। তাহাতে কতকগুলি যুবকের ব্যবসায়ে প্রবেশোন্মুখিনী ইচ্ছাকে নিবৃত্ত করা হইবে বটে, কিন্তু এই পুস্তক পাঠে তাঁহাদের এই উপকার হইতে পারে যে তাঁহারা অবশ্যম্ভাবী ক্ষতির হস্ত হইতে উদ্ধার পাইতে পারেন; কারণ, তাঁহারা যদি প্রথমে ব্যবসায় আরম্ভ করিয়া পরে ব্যবসায়ের উপযোগী উপাদানের অভাবে ব্যবসায় বন্ধ করিতেন, তাহা হইলে তাঁহাদের অনেক অর্থ, পরিশ্রম ও সময় নষ্ট হইত। পরন্তু, যাঁহারা এই পুস্তক পাঠে ব্যবসায়ে পশ্চাৎপদ না হইয়া ব্যবসায়ের উপযোগী উপাদানগুলি সহ ব্যবসায় আরম্ভ করিবেন, তাঁহাদের মধ্যে অনেকেই কৃতকার্য্য হইবেন; সুতরাং এই পুস্তক দ্বারা তাঁহাদেরও উপকার হওয়ার সম্ভাবনা।

(গ) নিবেদন।

এই গ্রন্থস্থ প্রবন্ধগুলি ঠিক শৃঙ্খলামত সন্নিবেশিত হয় নাই। যখন যাহা মনে পড়িয়াছে তাহা লিখিয়া রাখিয়া পরে একত্র করিয়া ছাপাইলাম।

আমি কঙ্কাল মাত্র প্রস্তুত করিয়া দিলাম; বিদ্বান্ ও বহুদর্শী ব্যক্তিগণ ইহাতে মাংস যোজনা করিয়া ইহাকে পূর্ণাবয়ব গ্রন্থরূপে পরিণত করিলে বড়ই সুখী হইব। মুদ্রণ-ব্যয়ের অভাব থাকিলে, সেই গ্রন্থ আমি নিজ ব্যয়ে ছাপাইতে প্রস্তুত আছি। আর কেহ এই পুস্তকের কোনও অংশে ভ্রম বা ত্রুটি প্রদর্শন করাইয়া দিলে বা পরিবর্ত্তন ও পরিবর্দ্ধনের উপায় দেখাইয়া দিলে সবিশেষ অনুগৃহীত হইব।

বিষয়গুলি heading (হেডিং) এর সহিত সম্বন্ধ রাখিয়া সংক্ষেপে লিখিলাম। এই পুস্তকের দ্বারা পাঠকদিগের উপকার হইবে বুঝিলে, শিক্ষিত লোক দ্বারা ইহাকে বিস্তৃতরূপে লিপিবদ্ধ করাইতে চেষ্টা করিব।

দ্বিতীয় বারের সূচনা।

মনে করিয়াছিলাম লোকের উপকারের জন্য বহি লিখিব, তাহাতে তোষামোদ করিয়া মত নেওয়া এবং বিজ্ঞাপন দিয়া পুস্তক বিক্রয়ের চেষ্টা করিব কেন? কিন্তু এখন দেখি তাহা না করিলে পুস্তক বিক্রয় হয় না, এবং পরের উপকারও হয় না। খ্যাতনামা লোকের লেখা হইলে এই সব আবশ্যক হয় না।

প্রথমবারে পুস্তক ছাপিবার প্রধান উদ্দেশ্য ছিল—পুত্রকে ব্যবসায় শিক্ষা দেওয়া; কিন্তু পুত্র আমাকে পৃথিবীর অনিত্যতা শিক্ষা দিয়া স্বর্গে চলিয়া গিয়াছে, এখন আর সেই উদ্দেশ্য নাই।

প্রথমবারে প্রতি পুস্তকের খরচ ৴১৭৷৷ সাড়ে তিন পয়সা পড়িয়াছিল, এবং ৴০ এক আনা মূল্য নির্দ্ধারণ করিয়াছিলাম। কিন্তু এখন দেখিতেছি কমিশন (discount) ও বিজ্ঞাপনাদি খরচের জন্য কিছু আয় রাখা আবশ্যক, তজ্জন্য এবং কলেবর পূর্ব্বাপেক্ষা বর্দ্ধিত হইল বলিয়া এইবার ইহার মূল্য ।• চারি আনা করিলাম।

১৩১২ সালে ইহার প্রথম সংস্করণ ছাপা হয়; এই ছয় বৎসরের মধ্যে কোন কৃতবিদ্য লোকের সাহায্যের আগ্রহ না দেখিয়া আমি ইহা যথাসাধ্য শৃঙ্খলানুসারে সন্নিবেশিত করিতে চেষ্টা করিয়াছি, কিন্তু তাহাতেও সম্পূর্ণ কৃতকার্য্য হইতে পারি নাই।

এখনও নিবেদন করিতেছি—যদি কেহ এই বিষয়ে উৎকৃষ্ট ও বিস্তৃত পুস্তক লেখেন ও যদি তাঁহার অর্থাভাব হয়, তবে আমি ছাপাইবার খরচ দিতে প্রস্তুত আছি। আর, ভ্রম বা ত্রুটি দেখাইয়া দিলে অথবা পরিবর্ত্তন বা পরিবর্দ্ধনের উপায় দেখাইলে বিশেষ অনুগৃহীত হইব।

বৈশাখ, ১৩১৮ সাল।

সূচীপত্র।

ব্যবসায়ী।

১। বাণিজ্য।

(ক) বাণিজ্যের উৎপত্তি।

মনুষ্য সমাজের আদিম অবস্থায় প্রত্যেক ব্যক্তিই তাহার নিজের আবশ্যকীয় সমস্ত কার্য্য করিত এবং দ্রব্যাদি আহরণ করিত। বৈদিক যুগেও ঋষিগণ ধর্ম্মচর্য্যার সঙ্গে সঙ্গে সমস্ত কার্য্য করিতেন এবং প্রাণধারণের উপযোগী বস্তু প্রভৃতি সংগ্রহ করিতেন। কিন্তু এক ব্যক্তির পক্ষে নিজের আবশ্যকীয় যাবতীয় কার্য্য করণ ও আবশ্যকীয় যাবতীয় পদার্থ আহরণ কষ্টকর হওয়ায় ভিন্ন ভিন্ন লোক, সমাজের প্রয়োজনীয় ভিন্ন ভিন্ন কার্য্য ও দ্রব্যাদি উৎপাদন ও সরবরাহ করিতে লাগিল। তাহাতেই ভিন্ন ভিন্ন শ্রেণীর লোকের ভিন্ন ভিন্ন ব্যবসায় ও কর্ম্মভেদ জন্মিল। কৃষক আপনার শস্যের বিনিময়ে বস্ত্র ও অন্যবিধ প্রয়োজনীয় দ্রব্য এবং তন্তুবায় আপনার প্রস্তুত বস্ত্রের পরিবর্ত্তে শস্যাদি পাইতে লাগিল। ব্রাহ্মণ, রাজা, বৈশ্য, শিক্ষক, কৃষক, নাপিত, ধোবা প্রভৃতি আপন আপন কর্ম্ম-মূল্যের পরিবর্ত্তে জীবন ধারণের আবশ্যকীয় সমস্ত দ্রব্য

ও সেবা পাইতে লাগিল। এইরূপ বিনিময়ের দ্বারা সমাজের কার্য্য কতক সুশৃঙ্খলার সহিত চলিতে লাগিল। কিন্তু "ভবতি বিজ্ঞতমঃ ক্রমশো জনঃ।" ক্রমে এইরূপ বিনিময় প্রথাও অসুবিধাজনক বোধ হইতে লাগিল। কৃষকের যখন বস্ত্রের প্রয়োজন তখন হয়ত তন্তুবায়ের শস্যের প্রয়োজন নাই কিম্বা তাহার গৃহে উপযুক্ত পরিমাণ বস্ত্র প্রস্তুত নাই। কেহ হয়ত একদ্রব্য বহুল পরিমাণে উৎপন্ন করিয়াছে, কিন্তু সেই পরিমাণ দ্রব্যে তাহার প্রয়োজন নাই এবং তাহার অন্য কোন্ প্রকার দ্রব্যের প্রয়োজন হইবে তাহা জানা নাই। অতএব সর্ব্ববিধ বিনিময়ের প্রতিনিধি স্বরূপ মূল্যবান্ এবং সহজে বহনীয় মুদ্রার সৃষ্টি হইল। মুদ্রা কৃষি ও শিল্পজাত দ্রব্য সমূহের মূল্যের কল্পিত প্রতিনিধি মাত্র। ইহাকেই প্রকৃত সম্পত্তি জানিয়া অনেকে লক্ষ্যভ্রষ্ট হয়েন। যে সকল কার্য্যে এবং দ্রব্যে মনুষ্যের আহার বিহার, দেহ রক্ষা এবং শোভা সৌন্দর্য্য সাধিত হয়, সেই সকল কার্য্যের এবং দ্রব্যের আদান প্রদানই ব্যবসায় নামে পরিচিত; এবং এই আদান প্রদানের সুবিধা বিধানক্ষম ধাতু খণ্ডই মুদ্রা নামে পরিচিত; এই মুদ্রার প্রচলন হইতেই ব্যবসায়ের বিশেষ উন্নতি হইয়াছে। মুদ্রার প্রচলন না হইলে ব্যবসায় এবং সংসার-যাত্রা কখনই এতদূর সুবিধাজনক হইত না। ধন্য ইহার আবিষ্কর্ত্তা! নোট্ এবং চেকের প্রচলন হওয়ায় ব্যবসায়ের আরও সুবিধা হইয়াছে।

যেখানে যে যে দ্রব্যের প্রাচুর্য্য নাই সেখানে সেই সেই দ্রব্য সরবরাহ করিতে পারিলে তথাকার অধিবাসিবর্গ যত্ন করিয়া আপনাদিগের প্রস্তুত দ্রব্যাদি কিম্বা তাহার প্রতিনিধি মুদ্রা দ্বারা তাহা লইতে আগ্রহ প্রকাশ করে। ব্যবসায়ীরা এই সরবরাহের ভার লয়েন এবং ইহার জন্য কিছু পারিশ্রমিক বা লভ্যাংশ দাবী করেন। কৃষক, শিল্পী ও ব্যবসায়ীকে সমাজের আহারদাতা ও রক্ষাকর্ত্তা বলিলেও অত্যুক্তি হইবে না।

(খ) বাণিজ্যে সম্ভ্রম।

দুঃখের বিষয় এই যে আমাদের শিক্ষার গুণে কৃষি, শিল্প ও বাণিজ্যকে আমরা অত্যন্ত অবজ্ঞার চক্ষে দেখিয়া থাকি। সমাজ যে বলের সঞ্চার করিতে চাহে, কৃষক ও শিল্পী সেই বলের উৎপাদক এবং ব্যবসায়ী সেই বলের সহায়; ইহাদের কাহাকেও অবজ্ঞা করা উচিত নহে। এই তিন শ্রেণীর লোকের প্রাধান্য ও কর্ম্মদক্ষতা থাকিলে সমাজ সজীব থাকে, কিন্তু আমাদের দেশে এইক্ষণে বড় কৃষক ও শিল্পী নাই বলিলেও চলে। ব্যবসায়ী অবজ্ঞাত, তাই "নয়ন জলে বয়ান ভাসে"; এবং তজ্জন্যই "বাণিজ্য যে করে, তার সত্য কথা নাই" প্রভৃতি বাক্য দেশে প্রচলিত হইয়াছে। সংবাদ পত্রে এবং সভাস্থলে বক্তৃতার সময় উকিল, ব্যারিষ্টার, হাকিম প্রভৃতি সকলের নিকটই ব্যবসায়ের সম্ভ্রমের কথা শুনিতে পাওয়া যায়, কিন্তু সে সব কথা যে তাহাদের অন্তঃস্থল হইতে নির্গত হয় না, তাহার প্রমাণ স্বরূপ ইহা বলা যাইতে পারে যে উক্ত বক্তারাই স্ব স্ব পুত্রদের শিক্ষাবিভাগ মনোনয়নের সময় ব্যবসায়ের কথাটা মনে করেন না। আরও দেখা যায় যে উক্ত বক্তা প্রভৃতির নিকটে ১০০৲ বেতনের কর্ম্মচারী গেলে তিনি তাঁহাদের যেরূপ দৃষ্টি আকর্ষণ করিতে সমর্থ হয়েন একজন ১০০০৲ টাকা-আয়ের-ব্যবসায়ী সেরূপ পারেন না। তবে তাঁহারা শিক্ষিত নহেন বলিয়াও কতকটা অনাদর পাইবার কারণ আছে। বাল্য-কালের একটা গল্প মনে পড়িতেছে। আমাদের দেশে লক্ষ্মীপূর্ণিমার রাত্রিতে ছেলেরা সং সাজিয়া থাকে, আমি একবার সং সাজিয়াছিলাম, তাহাতে আমার মাতা ঠাকুরাণী আমার প্রতি ক্রোধ প্রকাশ করিয়া বলেন যে "সং নিজে সাজিতে নাই অন্যকে সাজাইতে হয়।" আমাদের দেশের বক্তাদের মতও তাই। বন্ধুবান্ধবের ছেলেরা ব্যবসায় করিবে, আর তাঁহাদের নিজেদের ছেলেরা হাকিম উকিল হইবে। তাঁহাদের

মতে নিতান্ত পক্ষে যদি কোন বালক লেখাপড়ায় পারদর্শী না হয়, এমন কি ১৫৲, ২০৲ টাকা বেতনের কেরাণীও হইতে না পারে, তাহা হইলে তাহাকে ব্যবসায়ে দেওয়া যাইতে পারে। কিন্তু ভগবানের কৃপায় গভর্ণমেণ্ট এক্ষণে হিন্দুদিগকে চাকুরী দিতে সঙ্কুচিত হইতেছেন। ইহাতেও যদি সকলের শিল্প, কৃষি ও ব্যবসায়ের দিকে দৃষ্টি আকৃষ্ট হয় তবেই মঙ্গল। বাস্তবিক পৃথিবীতে শিল্পে ও বাণিজ্যে যত নিপুণ লোকের আবশ্যক হয়, রাজকার্য্যে কখনও তত সংখ্যক নিপুণ লোকের আবশ্যক হইতে পারে না; কারণ রাজার কার্য্য অধীনস্থ প্রজার সহিত, তাহাদিগকে বেশী সন্তুষ্ট করিবার দরকার নাই, কারণ প্রতিযোগিতা নাই। বৈশ্যকার্য্যে অসংখ্য প্রতিযোগী এবং অসংখ্য প্রভু; কারণ প্রত্যেক গ্রাহককেই বিক্রয়ের সময় প্রভু ভাবিতে হয়।

আমাদের দেশে বাণিজ্য কোনও দিনই অপমানজনক বলিয়া বিবেচিত হয় নাই। ব্রাহ্মণ, ক্ষত্রিয় ও বৈশ্য এই তিন শ্রেণীই সমাজের স্তম্ভ ছিল। বৈশ্যের কার্য্য নিন্দনীয় বলিয়া মনু কিম্বা পুরাণকারগণ কখনও নির্দ্দেশ করেন নাই। তাঁহাদের মতে বৈশ্যও দ্বিজাতি মধ্যে গণ্য। বৈশ্যের বেদ পাঠে অধিকার আছে, ব্রাহ্মণের পক্ষেও অভাবের বেলায় বৈশ্যের কার্য্য অবলম্বনীয়। যে "বিশ্" শব্দ হইতে বৈশ্য শব্দ উৎপন্ন, তাহাও সভ্যতাবাচক। পরবর্ত্তীকালে ব্যবসায়ীরা মহাজন, উত্তমর্ণ ও সাধু এই সকল নামে অভিহিত হইতেন; ইহাতেও ব্যবসায়ীদের সম্ভ্রম সূচিত হইতেছে। বাণিজ্য ব্যতিরেকে ধনী হওয়া যায় না। শাস্ত্রে কোন কোন স্থলে বৈশ্য শব্দের স্থানে "ধনী" শব্দের ব্যবহার আছে।

"বাণিজ্যে বসতে লক্ষ্মীঃ" পুরাতন শাস্ত্রীয় কথা বলিয়া কেহ কেহ ইহাকে অগ্রাহ্য করিতে পারেন; কিন্তু বাণিজ্য না হইলে ঐশ্বর্য্য হয় না, তাহা আমেরিকা ও ইংলণ্ড প্রভৃতি দেশের অবস্থা আলোচনা করিলেই স্পষ্ট প্রমাণিত হয়। ফলতঃ বাণিজ্যই অর্থশালী হইবার প্রধান উপায়।

সমবায় প্রথা (co-operative system) মতে ব্যবসায় চলিতে আরম্ভ করিলে ব্যবসায়ের লাভ কতক পরিমাণে কমিয়া যাইবে, কিন্তু শিল্পী, কৃষক ও ব্যবসায়ের কর্ম্মচারীদের আয় বাড়িবে।

ব্যবসায়ীর অধঃপতনের কারণঃ—অসম্ভ্রম বোধ জন্মিলেই ব্যবসায়ীর পতন নিশ্চয়।

পুরাতন ব্যবসায়ী-শ্রেণীর মধ্যে ক্রমশঃ সম্ভ্রম বোধ জন্মিতেছে। এক জন মুদির ছেলেকে, কুমিল্লায় আমাদের কাপড়ের দোকানে নিযুক্ত করা হইয়াছিল। সেই থানে মুদি দোকান খুলিলে পর এই ছেলেকে মুদি দোকানে কাজ করিতে বলিলে, সে প্রথম আপত্তি করে; বিশেষরূপে বাধ্য করিতে যাওয়ায়, সে কাজ ছাড়িয়া যায়।

একজন পুরাতন শ্রেণীর ব্যবসায়ীর পূর্ব্বপুরুষ ব্যবসায়ের দ্বারা অর্থ উপার্জ্জন করিয়া, তালুকদার হইয়াছিলেন। তাঁহাদের সম্প্রতি কোনও ব্যবসায় আছে কিনা জিজ্ঞাসা করিলে, চমকিয়া ঘৃণার সহিত বলিলেন, "আমাদের কোনও ব্যবসায় নাই, শুধু তালুক"।

ব্যবসায়ীরা ব্যবসায় না রাখিয়া, সমস্ত অর্থের দ্বারা তালুক বা জমিদারী কিনিলে শীঘ্রই অলস হইয়া পড়ে এবং ব্যয় বাহুল্য করাতে ঋণজালে জড়িত হয় এবং সেই দায়ে তাহাদের জমিদারী বিকাইয়া যায়।

২। বৈশ্যোচিত প্রকৃতি ও রুচি নির্ণয়।

[এখানে জাতিগত বৈশ্যের কথা বলা হইতেছে না; কিন্তু জাতিগত বৈশ্যের মধ্যে অনেকেই আমাদের আলোচ্য-গুণগত-বৈশ্য-শ্রেণী-ভুক্ত, সুতরাং সাধারণতঃ জাতিগত বৈশ্যেরা ব্যবসায় সম্বন্ধে আমাদের আচার্য্য-স্থানীয়।]

আমাদের দেশের অভিভাবকগণ তাঁহাদের স্ব স্ব রুচি, অভিলাষ ও আবশ্যকতা অনুসারে বালকগণকে যে কোন ব্যবসায়ে (profession) প্রবেশ করাইয়া থাকেন; যাহারা কাজ করিবে তাহাদের তাহাতে রুচি আছে কিনা এবং সেই কাজ করিতে যে সব গুণের আবশ্যক তাহাদের সেই সমস্ত গুণ আছে কি না তাহা ইঁহারা জানা আবশ্যক বোধ করেন না। যদি ভাগ্যগুণে উপযুক্ত বালক আত্মোপযোগী ব্যবসায়ে পড়িয়া যায় ত মঙ্গল, পক্ষান্তরে বালক নিজ রুচি ও প্রকৃতি বিরুদ্ধ কোন বিভাগে পড়িয়া গেলেই মাটী। অভিভাবকের বিভাগ মনোনয়নের দোষে সহস্র সহস্র বালকের ভবিষ্যৎ উন্নতির পথ রুদ্ধ হয়। তাহাদের নিজ নিজ রুচি ও গুণানুযায়ী বিভাগে প্রবেশ করিলে হয়ত তাহারা বড়লোক হইতে পারিত। কোন কর্ম্মেরই যোগ্য নয়, এরূপ লোক সংসারে বিরল। লেখক কালেক্টরীতে ৮৲ টাকা বেতনের হেড্‌পিয়নের পদপ্রার্থী হইয়াও কৃতকার্য্য হইতে পারে নাই। তাহার রুচি ও প্রকৃতিগত বিভাগ ব্যবসায়ে প্রবেশ না করিলে এতদিনে তাহার বিংশতি মুদ্রার অধিক বেতন কখনই হইত না।

স্কুলে বা বাড়ীতে বালকগণের প্রকৃতি ও রুচি নির্ণীত হওয়া অত্যাবশ্যক এবং তদনুসারে তাহাদের বিভাগ মনোনীত হওয়া উচিত। তাহার

উপায় এই যে, বালকগণকে পর্য্যায়ক্রমে অঙ্কশাস্ত্র, সাহিত্য, রসায়ন, বিজ্ঞান, জ্যোতিষ প্রভৃতি পাঠে এবং স্থত্রধর, কর্ম্মকার, স্বর্ণকার, দর্জ্জি প্রভৃতির কার্য্যে নিয়োগ করিয়া রুচি নির্ণয় করা। তদনন্তর বালক মিতব্যয়ী কি না, ইহা সর্ব্বাগ্রে পরীক্ষা করিয়া পরে ব্যবসায়ে প্রবৃত্ত করা উচিত। "যার কাজ তারে সাজে, অন্য লোকে লাঠি বাজে।" ব্যবসায়ীর পক্ষে এমন সত্য কথা আর নাই। যে ব্যক্তি ব্যবসায় করিতে চাহে, ব্যবসায় তাহার সাজিবে কি না এইটি সর্ব্বাগ্রে দেখা কর্ত্তব্য। ব্যবসায়ে ধনাগম হয় সন্দেহ নাই, কিন্তু তাই বলিয়া পৃথিবীর যাবতীয় লোকই ব্যবসায়ী হইবার জন্য জন্মগ্রহণ করে নাই। রুচি ও প্রকৃতি অনুসারে জীবনের অবলম্বন বাছিয়া লইতে হইবে। অনেকের মতে মনু যে গুণ ও প্রকৃতি অনুসারে বর্ণাশ্রম ধর্ম্মের প্রতিষ্ঠা করিয়া গিয়াছেন, ইহার ন্যায় সূক্ষ্মদর্শিতার কার্য্য আর হইতে পারে না। উইলিয়ম পিটের মত মন্ত্রী সহসা জন্মে না, নেপোলিয়নও তাঁহার অসাধারণ প্রতিভার প্রশংসা করিয়া গিয়াছেন। কিন্তু যে পিট ইংলণ্ডের প্রধান মন্ত্রীর বেতন পাইয়াও মৃত্যুকালে পর্ব্বত প্রমাণ ঋণ রাখিয়া গিয়াছিলেন, তাঁহাকে ব্যবসায় করিতে দিলে তিনি কিরূপ কৃতকার্য্য হইতেন, তাহা বলা যায় না।

৩। বৈশ্যোচিত শিক্ষা।

বৈশ্যের অর্থাৎ ব্যবসায়ীর উপযোগী শিক্ষা দুইপ্রকার ঃ—বিদ্যাশিক্ষা ও কার্য্যশিক্ষা।

(ক) বিদ্যাশিক্ষা।

বালকগণের মনোবৃত্তির স্ফূর্ত্তির যাহাতে ব্যাঘাত না ঘটে এইরূপে শিক্ষা দেওয়া উচিত, তজ্জন্য বালকগণের মন সন্তুষ্ট রাখিয়া তাহাদিগকে পড়াশোনার দিকে বিশেষরূপে মনোযোগ দিতে বাধ্য করা উচিত। পড়াশোনায় যে বালকের যত কম মনোযোগ, তাহাকে অমনোযোগিতার আরম্ভ দেখিলেই তত শীঘ্র কার্য্যকরী শিক্ষার বিভাগ নির্ণয় করিয়া গন্তব্য পথে প্রবেশ করাইয়া দেওয়া উচিত। তাহা না করিলে বালক অনিচ্ছাসত্ত্বে বিদ্যালয়ে যাইয়া নানারূপ দুষ্টামি করিতে থাকে এবং ক্রমে ক্রমে অলস, অকর্ম্মণ্য ও দুশ্চরিত্র হইয়া পড়ে। এইরূপে দেখা গিয়াছে যে, অমনোযোগী বালকও সংসারে প্রবেশানন্তর সৎপথে থাকিয়া অনেক স্থলে বিশ্ববিদ্যালয়ের উপাধিধারী বালক অপেক্ষাও অধিক অর্থ উপার্জ্জন করে ও অধিক কার্য্যকর হয়। শাক্ সব্জির পরিত্যক্ত অংশ সমূহের দ্বারা প্রস্তুত ছেচড়ার ব্যঞ্জন যেইরূপ উৎকৃষ্ট হয়, সেইরূপ মূর্খ বালককেও সময়ে সময়ে কোন কৃষি, শিল্প ও বাণিজ্যের শ্রেণী বিশেষের উপযুক্ত হইতে দেখিতে পাওয়া যায়।

বালকগণকে কখনও অলসভাবে সময় যাপন করিতে দেওয়া উচিত নহে। কাজ না থাকিলে অনাবশ্যক কাজ দেওয়া উচিত নতুবা তাহারা কার্য্যাভাবে কুকার্য্য করিয়া থাকে।

পশ্চিম বঙ্গের অধিবাসিগণ, বালকগণের যদিও বিশেষরূপ প্রকৃতি ও রুচি নির্ণয় করেন না, তথাপি তাঁহারা বালকগণকে প্রায়ই এক শ্রেণীতে ৩।৪ বৎসর থাকিতে দেন না। প্রবেশিকা পরীক্ষায় কোনও বালক ২।১ বৎসর অকৃতকার্য্য হইলেই তাহাকে কোন না কোন কার্য্যে শিক্ষানবিশ নিযুক্ত করিয়া দেন।

(১) **শিক্ষক নির্ব্বাচন**।—অল্পবয়স্ক ও ক্রোধনস্বভাব ব্যক্তির দ্বারা শিক্ষকতার কার্য্য ভালরূপ সংসাধিত হয় না। ইহার জন্য বয়স্থ, ধীর ও বুদ্ধিমান্ ব্যক্তির আবশ্যক। ক্রুদ্ধ হইয়া বালককে শাসন করা উচিত নহে; কিরূপ শাসন তাহার উপযোগী, তাহা ভালরূপ চিন্তা করিয়া তবে শাসন করা উচিত। অল্পবয়স্ক লোকের হস্তে শাসনের ভার থাকিলে বালককে বিশেষ দুঃখ পাইতে হয়।

(২) **শিশুকালে শিক্ষা**।—আবশ্যকমত বালককে প্রহার করিতেও হয়, কিন্তু বিনা প্রহারে যদি কাজ চলে, তবে তাহার উপায় চিন্তা করা উচিত। বালক বালিকারা নূতন দোষ করিলে যত কম শাস্তি দিয়া দোষ সংশোধন হইতে পারে সেইরূপ করা কর্ত্তব্য। যাহাতে বালক পুনর্ব্বার দোষ করিবার সুযোগ না পায়, তজ্জন্য বিশ্বস্ত লোকের হস্তে তাহার উপর দৃষ্টি রাখিবার ভার দেওয়া বা অন্যপ্রকারে তাহাকে সেই দোষ হইতে নিরস্ত রাখা উচিত। দৃষ্টান্ত স্থলে বলিতেছি ঃ—আমার স্বর্গগত পুত্র মন্মথ ৩।৪ বৎসর বয়সের সময় কলিকাতা সিমলার বাসার নিকটস্থ সব বাড়ীতে যাইয়া ছেলেদের সঙ্গে খেলা করিত এবং মধ্যে মধ্যে অন্য ছেলেদের দেখাদেখি ঘোড়ার গাড়ীর পেছনে উঠিয়া কতকদূর যাইত। এইজন্য তাহাকে ২।১ দিন খুব প্রহার করিয়াও কোন ফল হয় নাই। কিন্তু শ্রীহট্ট জেলার অন্তর্গত বামৈ নিবাসী রাজচন্দ্র রায় মহাশয় একজন অতিরিক্ত বাসার চাকর দিয়াছিলেন, সেই চাকরের হাতে বিশেষ কার্য্য ছিল না, সুতরাং মন্মথকে সঙ্গে রাখার কাজ তাহাকে দিলাম। সেই

চাকরটী প্রায় একমাস থাকিয়া পরে চলিয়া যায় কিন্তু সেই সময় হইতে মন্মথের অভ্যাস পরিবর্ত্তন হইয়া গেল, সে আর কোথাও যাইত না।

(৩) **উপাধিহীন ভদ্রলোক।** আজ কাল আমাদের দেশে হাকিম, ব্যারিষ্টার, মোক্তার, ইঞ্জিনিয়ার, উকিল, ডাক্তার এবং অধিক বেতনভোগী কেরাণীগণও সম্ভ্রান্ত শ্রেণী বলিয়া গণ্য। ঐ সমস্ত পদ পাইতে হইলে বিশ্ববিদ্যালয়ের কতিপয় উপাধি প্রাপ্ত হওয়া আবশ্যক। ঐ সমস্ত উপাধি অল্প লোকের ভাগ্যেই ঘটে। তজ্জন্য উক্ত পদসমূহ প্রাপ্ত হওয়া সকলের পক্ষে সম্ভবপর নহে। সুতরাং বিশ্ববিদ্যালয়ের উক্ত কঠিন পরীক্ষায় যাহারা উত্তীর্ণ হইতে পারে না, সমাজে তাহাদের একরূপ স্থান নাই বলিলেও অত্যুক্তি হয় না। উক্ত পরীক্ষা সমূহে কৃতকার্য্য হওয়ার গুণ ব্যতীত, মানবের যে অন্য গুণ থাকিতে পারে এবং বিশ্ববিদ্যালয়ের উপাধি লাভই যে মানব জীবনের একমাত্র লক্ষ্য নহে, তাহা আমাদের ভদ্র সমাজ জ্ঞাত নহেন। হাকিম, উকিলের পদ ব্যতীত সমাজে যে আরও উচ্চ পদসমূহ বর্ত্তমান রহিয়াছে, তাহা জ্ঞাত না থাকায় অনেকেই ৫।৭ বার একই পরীক্ষা দিয়া স্বাস্থ্য নষ্ট করিয়া থাকে।

(৪) **পরীক্ষা পদ্ধতি।**—ভালরূপ বিদ্যাশিক্ষা করা বুদ্ধিমান ও মেধাবী লোকের অতি পরিশ্রমসাধ্যকার্য্য, কিন্তু ইহার যাবতীয় শাখা ও বিভাগ শিক্ষা করিবার উপযুক্ত মেধা ও বুদ্ধি সকল বালকের থাকে না। তজ্জন্য পরীক্ষার অন্যান্য বিভাগে বিশেষ ব্যুৎপত্তি থাকা স্বত্বেও কোনও এক বিভাগে কৃতকার্য্য হইতে না পারিলে বালকের ভবিষ্যৎ উন্নতির পথ একবারে রুদ্ধ হইয়া যায়। এই বিষম পরীক্ষা পদ্ধতি উঠিয়া না গেলে বালকদের শিক্ষা ও স্বাস্থ্যের বিশেষ ক্ষতি। যদিও আজকাল বিশ্ববিদ্যালয়ের কর্ত্তৃপক্ষগণ পরীক্ষার বিষয় সমূহ নির্ব্বাচনে বালকগণের কথঞ্চিৎ সুবিধা বিধান করিয়া দিয়াছেন, কিন্তু ইহাও বালকগণের পক্ষে সম্পূর্ণ উপযোগী হয় নাই। পরীক্ষার যে কোন এক বিষয় শিক্ষা বালকগণের

বাধ্যতামূলক রাখিয়া পরীক্ষা দিবার অনুমতি দিলে তাহাদিগের বিশেষ সুবিধা হয়। ইহাতে যে বালকের যে বিষয়ে বিশেষ অনুরাগ থাকে, সে তাহাই ভালরূপ শিক্ষা করিয়া সেই বিষয়ের উন্নতিতে যত্নবান্ হয়; নচেৎ বিশ্ববিদ্যালয়ের আধুনিক নিয়মানুসারে যে বিষয়ে তাহার কোনও অনুরাগ নাই বা যে বিষয় তাহার বোধগম্য হয় না, সেই সব বিষয় কণ্ঠস্থ করিয়া কোন প্রকারে সে পরীক্ষা উত্তীর্ণ হয়। ইহা শারীরিক ও মানসিক বিশেষ অনিষ্টজনক। পরীক্ষায় ৩।৪ বিষয়ের শিক্ষা বালকগণের সম্পূর্ণ ইচ্ছাধীন হওয়া উচিত। উক্ত চারি বিষয়ের মধ্যে কোনও বালক যদি মাত্র ৩ বিষয় বা ২ বিষয় শিক্ষা করিয়া, সমষ্টিতে পাসের উপযোগী নম্বর প্রাপ্ত হয়, তবে তাহাকে পাস করিয়া দেওয়া উচিত। প্রশংসা পত্রে কোন্ বিষয়ে কত নম্বর পাইয়াছে, তাহা লিখিয়া দিলেই কর্ম্মচারী নিয়োগ-কারীর পক্ষে অসুবিধা থাকে না।

(৫) **লেখাপড়া শিখিবার আবশ্যকতা।** সকলের পক্ষেই লেখাপড়া শিক্ষা বিশেস আবশ্যক। কোন বিষয় উৎকৃষ্টরূপে করিতে যাইলেই বুদ্ধির আবশ্যক তাহা একমাত্র লেখাপড়া দ্বারাই বর্দ্ধিত ও মার্জ্জিত হইতে পারে। অধিকন্তু উচ্চশিক্ষিত ও ব্যবসায়োপযোগী গুণযুক্ত লোক ব্যবসায়ে প্রবৃত্ত হইলে তিনি যেরূপ সম্ভ্রম প্রাপ্ত হয়েন, সেরূপ অশিক্ষিত ব্যবসায়ীর ভাগ্যে ঘটে না। সম্ভ্রম বৃদ্ধির সঙ্গে সঙ্গেই আয় বৃদ্ধিও হইয়া থাকে।

(৬) **লেখাপড়া শিক্ষার দোষ।** পাশ্চাত্য প্রথায় উচ্চ-শিক্ষিত লোকের ব্যবসায় আরম্ভ করিবার পথে অনেক অন্তরায় রহিয়াছে। কারণ উচ্চশিক্ষার দরুণ তাঁহাদের চালচলন বড় হয়; সুতরাং তাঁহাদের অধিক আয়ের প্রয়োজন; বেশী আয় করিতে হইলে অধিক মূলধনের আবশ্যক; অধিক মূলধনে অধিক ক্ষতির সম্ভাবনা। কাজে কাজেই যাঁহাদের অধিক মূলধন সংগ্রহের শক্তি আছে তাঁহারা অধিক

ক্ষতির ভয়ে পশ্চাৎপদ হয়েন; এবং যাঁহাদের অধিক মূলধন সংগ্রহের সামর্থ্য নাই তাঁহারা ত দুরবস্থা বশতঃ বৃহৎ ব্যবসায়ের সংকল্প ত্যাগ করিতেই বাধ্য হয়েন। আর এই উভয় পক্ষই উচ্চশিক্ষিত হওয়ার দরুণ অল্প-আয়বিশিষ্ট অথচ গুরুতর-পরিশ্রম-সাপেক্ষ-ক্ষুদ্র-ব্যবসায়কে অবজ্ঞার চক্ষে দেখেন। বিশেষতঃ উপযুক্ত আয়-বিশিষ্ট চাকুরীর পথ সম্মুখে উন্মুক্ত থাকায় তাঁহারা তাহাই অবলম্বন করেন। বস্তুতঃ ব্যবসায়ক্ষেত্রে উচ্চ-শিক্ষার বিশেষ আনুকূল্য করিবার শক্তি থাকা সত্ত্বেও ইহা অনেকস্থলেই ব্যবসায়ের প্রতিকূলে হইয়া পড়িয়াছে।

ব্যবসায়ীর পক্ষে চিঠি ও টেলিগ্রাম্ প্রভৃতি লেখা ও পড়ার উপযুক্ত পরিমাণে ইংরাজী শিক্ষা করা নিতান্ত আবশ্যক; এবং রেল্ ও ষ্টীমার কোম্পানি প্রভৃতি ও গবর্ণমেণ্টের সহিত বিষয়কার্য্য চালাইবার জন্যও ইংরাজী জানা আবশ্যক; কারণ তাঁহাদের কার্য্য ইংরাজী ভাষায় চলে।

(৭) **অল্প বিদ্যা ভয়ঙ্করী।**—কৃষক, সূত্রধর প্রভৃতি শ্রেণীর বালকগণ ইংরেজী বিদ্যালয়ে উচ্চশিক্ষা লাভ করিয়া উচ্চপদ পাইলে তাহাদের ভালই হয়; কিন্তু যাহারা অল্প বিদ্যাশিক্ষা করে, অথচ নিজেদের জাতিগত ব্যবসায়ে সম্পূর্ণ অনভিজ্ঞ থাকে তাহাদের দুর্দ্দশার সীমা থাকে না। তাহারা রীতিমত বিদ্যা না জানায় চাকুরী পায় না, অধিকন্তু পিতৃপিতামহাদির ব্যবসায় জানা না থাকায় তাহা করিতে লজ্জা বোধ করায় তাহাদের অন্ন হয় না। তাহারা যদি বিদ্যাশিক্ষার সঙ্গে সঙ্গে স্ব স্ব ব্যবসায় শিক্ষা করিত, তবে বিদ্যার সাহায্যে নিজেদের জাতীয় ব্যবসায়ে তাহাদের সমব্যবসায়ী লোকেদের অপেক্ষা অধিক উন্নতি করিতে পারিত।

(খ) কার্য্যশিক্ষা।

পুস্তক পাঠে ব্যবসায়-কার্য্য শিক্ষা হয় না। ব্যবসায়ীর নিকট চাকুরি করিয়া বা শিক্ষানবিশ থাকিয়া ব্যবসায় কার্য্য শিক্ষা করিতে হয়। বৈশ্যোচিত গুণবিশিষ্ট লোক শিখিয়া ব্যবসায় করিলে কৃতকার্য্য হওয়ার বিশেষ সম্ভাবনা; তবে দৈবদুর্ব্বিপাক অনিবার্য্য।

(১) **নিম্নলিখিত বিষয়গুলি শিক্ষণীয়**:—সামান্যরূপ সূত্রধরের, ঘরামীর ও সেলাই কাজ জানা আবশ্যক; কারণ এই সব কাজের লোকদিগকে আবশ্যকমত পাওয়া যায় না, এবং সামান্য দরকার হইলে আসিতে চায় না, আসিতে চাহিলে মজুরি অনেক চায় এবং তাহাদিগকে ডাকিতে ও দরদস্তুর করিতে অনেক কষ্ট পাইতে হয়, নিজে কাজ জানা থাকিলে তাহার সিকি সময়ে কাজ হইয়া যায়।

(২) **নিম্নলিখিত গ্রন্থিবন্ধনগুলি শিক্ষণীয়,** যথা:—ফাঁস, আন্ধা, বড়ি, বোতল এবং বামনা ইত্যাদি।

(৩) সন্তরণ, দ্বিচক্র যানারোহণ (biking), অশ্বারোহণ এবং বৃক্ষারোহণে পটুতা অনেক সময়ে অত্যন্ত বিপদ হইতে রক্ষা করে।

সন্তরণ শিক্ষার সহজ উপায়:—দুটী খালি কেরোসিনের টিন মুখ বন্ধ করিয়া এক গাছ দড়িদিয়া এমন ভাবে বাঁধিবে যেন উভয় টিনের মধ্যে অর্দ্ধ হাত দড়ি থাকে। কটিদেশের নীচে দড়ি রাখিয়া সাঁতার কাটিলে ভয়ের আশঙ্কা থাকে না ও সহজে সাঁতার শিক্ষা করা যায়।

(৪) **বর্ণানুক্রমিক তালিকা।**—বর্ণানুক্রমিক ক্রমে তালিকা প্রস্তুতের সহজ উপায়:—প্রথম সমান আকারে কতকগুলি কাগজ খণ্ড খণ্ড করিয়া কাটিয়া লইতে হইবে, কাগজগুলি মোটা হইলে সুবিধা হয়, তৎপর এই গুলির এক একটীতে এক একটী দ্রব্যের

নাম লিখিতে হইবে, এই কাগজের খণ্ডগুলি বর্ণানুক্রমিক সাজাইয়া সূতা দিয়া গাঁথিয়া নিলেই বর্ণানুক্রমিক তালিকা হইবে।

(৫) **কাগজ গণিবার সহজ উপায়।**—কাগজের সংখ্যা বা পুস্তকের পত্র গণিবার জন্য কাগজ বিস্তার করিয়া (ছড়াইয়া) গণিবার সহজ উপায় দপ্তরীর নিকট হইতে শিক্ষা করা কর্ত্তব্য, ইহা সর্ব্বদা প্রয়োজনীয়।

(৬) বাক্সের উপর বা চটের উপর নাম লেখার সহজ উপায় মার্কা-মেন হইতে শিক্ষণীয়।

(৭) টাকা দেখিয়া বা অন্ততঃ বাজাইয়া ভালমন্দ চেনা ব্যবসায়ীর পক্ষে নিতান্ত আবশ্যক।

(৮) হিন্দী বলা ও পড়া শিখিলে অনেক উপকার হয়, কারণ ভারত-বর্ষের সর্ব্বত্রই হিন্দিভাষা প্রচলিত আছে।

(৯) সামান্য রকম রান্না ও ইহার আনুষঙ্গিক কার্য্যগুলি জানা আবশ্যক, যথা ঃ—মাছকুটা, মসলা বাটা ইত্যাদি।

(১০) প্রতিকৃতি বিদ্যা (physiognomy.) (অর্থাৎ চেহারা দেখিয়া মানবের প্রকৃতি নির্ণয় করিবার বিদ্যা)।

ব্যবসায়ীর সর্ব্বদাই নূতন লোকের সহিত ব্যবসায় করিতে হয়, সেই লোক সৎ, বুদ্ধিমান, এবং কর্ম্মঠ কি না জানা সর্ব্বদাই আবশ্যক হয়, এই বিদ্যা জানা থাকিলে তাহাকে দেখিবামাত্রই তাহার কতক বুঝা যায়। ইহার কিছু কিছু যদিও অনেকে জানেন, কিন্তু ইহা যে একটা শাস্ত্র এবং এই বিষয়ে অনেক গ্রন্থ আছে তাহা অনেকে জানেন না।

(১১) ছাপাখানার প্রুফ্ দেখা শিক্ষা।

৪। বৈশ্যোচিত গুণ।

(ক) অর্থ ব্যবহারের জ্ঞান, (খ) লাভালাভ বোধ, (গ) অধ্যবসায়, তন্ময়তা, জেদ ও শ্রমশীলতা, (ঘ) কার্য্যতৎপরতা, (ঙ) শাসন ক্ষমতা (discipline), (চ) শৃঙ্খলা, (ছ) পরিচ্ছন্নতা, (জ) অল্পনিদ্রতা, (ঝ) মিষ্ট-ভাষিতা, মিতভাষিতা ও মুদ্রাদোষহীনতা, (ঞ) অনুনয়, (ট) অহঙ্কার-শূন্যতা, (ঠ) ধৈর্য্যশীলতা, ও ক্রোধহীনতা (ড) বুদ্ধি, (ঢ) মেধা, (ণ) সততা ইত্যাদি।

এই সকল গুণের অধিকাংশ জন্মগত, তবে ইহাদের সমস্তগুলিকে শিক্ষা ও অভ্যাস দ্বারা কিয়ৎপরিমাণে বর্দ্ধিত করা যাইতে পারে। বৈশ্যোচিত গুণবিশিষ্ট শিক্ষিত ব্যক্তিগণ ব্যবসায় শিক্ষা করিয়া ব্যবসায় করিতে আরম্ভ করিলে এবং বিধিমত কার্য্য করিলে অকৃতকার্য্য হওয়ার সম্ভাবনা খুব অল্প। ইদানীং অনেক শিক্ষিত লোক ব্যবসায়ে প্রবৃত্ত হইতেছেন বটে, কিন্তু তাহাদের মিতব্যয়িতা, শ্রমশীলতা প্রভৃতি নিতান্ত প্রয়োজনীয় ব্যবসায়োপযোগী গুণ সকল আছে কি না তাহা তাঁহারা পূর্ব্বে বিবেচনা না করিয়া ব্যবসায় করিতে যাওয়ায় অনেকেই অকৃতকার্য্য হয়েন ও "সততা দ্বারা ব্যবসায় চলে না" বলিয়া ব্যবসায়ের উপর অযথা দোষারোপ করিয়া থাকেন।

যিনি যে ব্যবসায় করিতে ইচ্ছা করেন, ব্যবসায় করিবার পূর্ব্বে তাঁহাকে সেই বিষয়ে শিক্ষানবিশ হওয়া আবশ্যক। এজন্য তাঁহার কোন ব্যবসায়ীকে গুরুপদে বরণ করিয়া তাঁহার নিকট হইতে শিক্ষা গ্রহণ করিতে হইবে। এই সম্বন্ধে এই অন্তরায় যে অনেক ব্যবসায়ী শিক্ষা-নবিশকে ব্যবসায় শিখাইতে স্বীকৃত হয়েন না। তাহার একমাত্র কারণ

এই যে এই সকল শিক্ষানবিশেরাই অনেক স্থলে ব্যবসায়ে প্রবৃত্ত হইয়াই গুরুর ব্যবসায়ের অনিষ্টসাধন করিতে যত্নবান হয়েন। এইরূপ ব্যবহার না করিলে ব্যবসায় শিক্ষা দিতে কাহারও বিশেষ আপত্তি থাকিত বলিয়া বোধ হয় না। বাস্তবিক গুরুর ক্ষতি না করিয়া তাহারা নিজেদের উন্নতি যে করিতে না পারে এমত নহে; তবে গুরুর অনিষ্ট করিয়া নিজের উন্নতি করা সহজ বিবেচনা করিয়া তাহারা এই কার্য্যে প্রবৃত্ত হয়। এইরূপ করা নিতান্ত অবৈধ ও অন্যায়। প্রথমে শিক্ষানবিশ ভাবে প্রবেশ করিবার সময় যে কত অনুরোধ ও অনুনয় করিয়া গুরুগৃহে প্রবেশ করিয়াছিল এবং কার্য্যকালে গুরুর কত লোকসান করিয়া যে কার্য্য শিখিয়াছে তাহা ভুলিয়া যায়।

(ক) অর্থ ব্যবহারের জ্ঞান।

যে ব্যক্তি আয় অপেক্ষা নিতান্ত অল্প ব্যয় করে তাহাকে কৃপণ, যে আয়ের অনুযায়ী ব্যয় করে তাহাকে মিতব্যয়ী এবং যে আয় অপেক্ষা অতিরিক্ত ব্যয় করে তাহাকে অমিতব্যয়ী বলা হয়। অর্থ ব্যবহার সম্বন্ধে বাঁধা ধরা নিয়ম বলা শক্ত কথা। আমার বোধ হয় আমার নিজেরই এই সম্বন্ধে মত অটল থাকে না, সময় সময় পরিবর্ত্তিত হয় তথাপি কত টাকা আয় হইলে পারিবারিক কোন্ অবস্থায় কত টাকা কোন্ বিষয়ে ব্যয়, কত টাকা সঞ্চয় বা কত টাকা ঋণ করা যাইতে পারে, ইহা আয়ের হ্রাস বৃদ্ধির সঙ্গে সঙ্গে যথাসম্ভব নির্ণয় করা আবশ্যক। যদিচ সঞ্চয় অত্যাবশ্যক, তথাপি মনে রাখিতে হইবে যে অর্থ ব্যবহারের জন্যই অর্জ্জন করা হয়। সুতরাং নিজের বা পারিবারিক বিশেষ অভাব উপেক্ষা করিয়া সঞ্চয় করা উচিত নহে। আয়-বৃদ্ধির সঙ্গে সঙ্গে ব্যয়ও সাধারণতঃ বৃদ্ধি হইয়া থাকে এবং তাহা করাও উচিত নতুবা অর্থের সদ্ব্যবহার হয় না;

কিন্তু যে পরিমাণে আয় বাড়িবে সেই পরিমাণে ব্যয় বৃদ্ধি করা উচিত নহে, কারণ সঞ্চয়ও তদনুসারে বৃদ্ধি করিতে হইবে। ইউরোপীয় ব্যবসায়ীরা ব্যবসায়ে লাভ বৃদ্ধির সঙ্গে সঙ্গে প্রায়ই খরচও বৃদ্ধি করিয়া থাকেন। কিন্তু ভারতীয় পুরাতন শ্রেণীর ব্যবসায়ীরা অধিকাংশ ক্ষেত্রেই লাভ বৃদ্ধির অনুসারে খরচ না বাড়াইয়া কেবলমাত্র সঞ্চয়ই বৃদ্ধি করিয়া থাকেন, এবং তাঁহাদের মৃত্যুর পর তাঁহাদের উত্তরাধিকারিগণ উক্ত সঞ্চিত অনায়াসলব্ধ অর্থ অপব্যয় করিতে থাকে। "আয়ের সময় পয়সাকে টাকা এবং ব্যয়ের সময়ে টাকাকে পয়সা ভাবিবে" ইহা পুরাতন বিচক্ষণ ব্যবসায়ীদের মত।

এই সম্বন্ধে একটি পুরাতন প্রস্তাব আছে ঃ—এক বণিকের ঘরে কোন জমিদারের এক বুদ্ধিমতী কন্যার বিবাহের প্রস্তাব হইলে কন্যা অত্যন্ত দুঃখিতা হইয়াছিল। কারণ ইতিপূর্ব্বে সেই বংশের কোন কন্যার বণিকের ঘরে বিবাহ হয় নাই ; কিন্তু পিতার ইচ্ছামতে বিবাহ হইয়া গেল, এবং কন্যা শ্বশুরালয়ে গেল। একদিন কতকগুলি মাছি তৈলে পড়িয়া রহিয়াছে, এবং সেই মাছি গুলি টিপিয়া তৈল বাহির করা হইতেছে ইহা দেখিয়া কন্যার পূর্ব্বসংস্কার দৃঢ় হইল এবং ভাবিল যে তাহাকে বাস্তবিকই অতি কৃপণের ঘরে বিবাহ দেওয়া হইয়াছে, এইখানে তাহার ভোগবিলাসের অনেক কষ্ট হইবে। এই বিষয় চিন্তা করিতে করিতে তাহার মাথা গরম হইয়া শিরঃপীড়া উপস্থিত হইল। তাহার চিকিৎসার জন্য সুবিজ্ঞ বৈদ্য আসিয়া পীড়ার কারণ অনুসন্ধানে আর কিছুই জানিতে পারিলেন না, শুধু মাছি হইতে তৈল বাহির করিতে দেখাই রোগের কারণ অনুমান করিলেন, এবং সেই অনুমানের উপর নির্ভর করিয়া এক সের সাচ্চা মুক্তা চূর্ণ করিয়া কন্যার সম্মুখে রাখিবার ব্যবস্থা করিলেন। মুক্তা চূর্ণ করিতে আরম্ভ করিলেই কন্যার শিরঃপীড়া আরোগ্য হইতে লাগিল, এবং চূর্ণ করা শেষ হইলেই পীড়া একবারে আরোগ্য হইয়া গেল। কারণ

কন্যা বুঝিল যে, তাহার শ্বশুর দ্রব্যাদি সংরক্ষণে কৃপণ হইলেও আবশ্যকীয় ব্যয়ের সময় জমিদার অপেক্ষাও অধিকতর মুক্তহস্ত।

অনেক সময় দেখা যায় যে অমিতব্যয়ী প্রতিবাসীর দৃষ্টান্তে মিতব্যয়ী ব্যক্তিও আয় অপেক্ষা অধিক ব্যয় করিয়া ফেলেন। এই সব ক্ষেত্রে প্রায়ই আর্থিক অবস্থানভিজ্ঞ স্ত্রীপুত্রের অভিলাষ পূর্ণ করিতে যাইয়া এইরূপ বিপদ ঘটিয়া থাকে। দৃষ্টান্তস্বরূপ বলিতেছি অল্প বেতনভোগী অথচ অমিতব্যয়ী ও দূরদৃষ্টিবিহীন প্রতিবাসিগণ তাহাদের স্ব স্ব স্ত্রীপুত্রকে অনাবশ্যকীয় মনোরঞ্জক ও অল্পকালস্থায়ী দ্রব্যাদি ক্রয় করিয়া দিতেছে দেখিলে অধিক আয়শীল অথচ মিতব্যয়ী ব্যক্তির স্ত্রী পুত্রেরা উক্তবিধ দ্রব্যাদি ক্রয় করিয়া দিতে গৃহস্বামীকে অনুরোধ ও আবশ্যক হইলে অনুযোগও করিয়া থাকেন। এ সব ক্ষেত্রে টাকা হাতে রাখিয়া স্ত্রী পুত্রের ইচ্ছার বিপরীতে কার্য্য করা অত্যন্ত কঠিন। এইরূপ অপব্যয় হইতে সাবধান না হইতে পারিলে অর্থসাচ্ছল্য হয় না এবং দুঃখ পাইতে হয়। উপার্জ্জনকারী ব্যবসায়ে বা অন্যরূপে যত ধনই উপার্জ্জন করুক না কেন, মিতব্যয়ী না হইলে তাহার কখনও অর্থসাচ্ছল্য হয় না।

আয় অপেক্ষা বেশী ব্যয় করা কখনও উচিত নহে, কষ্ট সহ্য করা উচিত, কিন্তু ঋণ করা উচিত নহে। বিশেষতঃ যে ঋণ পরিশোধ করিবার ক্ষমতা নাই, সেইরূপ ঋণ ও চুরি প্রায় একই কথা। যে ঋণ পরিশোধ করিবার সাধ্য নাই, সেই ঋণ যদি বন্ধুগণ কৃপাপরবশ হইয়া কোনও কঠিন রোগের বিশেষ আশাপ্রদ চিকিৎসার জন্য দানস্বরূপ প্রদান করেন তাহা হইলে ইহা গ্রহণ করা অন্যায় নহে। কখনও সক্ষম হইলে ঋণ শোধ করা যাইবে, তাহা না হইলেও সামাজিক অন্যায় বা পাপের কারণ নাই। কিন্তু বিবাহ এবং শ্রাদ্ধাদির জন্য ঋণ করা অত্যন্ত অন্যায়, কারণ হিন্দু শাস্ত্র-কারকগণ নির্দ্দেশ করিয়াছেন যে ঋণশোধ দেওয়া ব্যতীত ঋণ পাপের প্রায়শ্চিত্ত নাই।

এই সকল অবস্থায় যাহারা টাকা ধার দেয়, তাহাদের অনেকেই ভাল লোক নহে, ঋণ দানের অন্তরালে খাতকের বাড়ীঘর আত্মসাৎ করাই তাহাদের প্রধান উদ্দেশ্য থাকে। ইহারা অমিতব্যয়ের পরামর্শ ও প্রশ্রয় দিয়া প্রতিবাসীর সর্ব্বনাশের চেষ্টা করে।

"ঋণং কৃত্বা ঘৃতং পিবেৎ" ঋণ করিয়া ঘি খায় এইরূপ লোকও অনেক আছে এবং অন্যের দুঃখ দেখিলে এইরূপ কাতর হয় যে আপনার ভালমন্দ বিচার করিবার ক্ষমতা থাকে না এমন উদারতাও দেখা গিয়া থাকে। লক্ষ্মীছাড়া হইলেও ব্যবসায় হয় না এবং উদার হইলেও ব্যবসায় হয় না। যে ব্যবসায়ে প্রথম প্রবেশ করিয়াছে তাহার পক্ষে উদারতা এবং সর্ব্ব-সময়েই ব্যবসায়ীর পক্ষে অমিতব্যয়ীতা ঘোরতর অনিষ্টজনক।

যাহাকে জিনিষ কিনিয়া ও সেই জিনিষ বিক্রয় করিয়া তাহা হইতে দুই পয়সা লাভ ও তদ্দ্বারা অর্থ সঞ্চয় করিতে হইবে তাহার পক্ষে হিসাবী হওয়া কত প্রয়োজন তাহা সকলেই বুঝিতে পারেন। সুতরাং ব্যয় বিষয়ে সাবধান না হইলে ব্যবসায় চলিতে পারে না। যিনি অনেক মূলধন লইয়া বড় ব্যবসায় করিতে চাহেন তাঁহাকেও হিসাবী হইতে হইবে, কারণ হিসাবের উপরই লাভ, যাহাতে চারি পয়সা আসিতে পারে এইরূপ বুঝা যায় তাহাতে দুই পয়সা ব্যয় করা যাইতে পারে। কিন্তু ব্যবসায়ে অকারণ খোলা হাত দেখাইলে দুইদিনে সব উড়িয়া যায়। ফলতঃ যে সকল গুণ থাকিলে ব্যবসায়ী হওয়া যায়, **মিতব্যয়িতাই** ইহাদের সর্ব্বপ্রধান।

মিতব্যয়িতার প্রচারক। সংসারে অর্থাভাবে যত লোক কষ্ট পায় তন্মধ্যে অধিকাংশেরই কারণ **অমিতব্যয়িতা।** আমার বিশ্বাস বঙ্গদেশীয় কৃষকগণ মিতব্যয়ী হইলে তাহাদিগকে দুর্ভিক্ষের যন্ত্রণায় কষ্ট পাইতে হইত না। খৃষ্টান এবং ব্রাহ্মগণ ধর্ম্ম প্রচারের জন্য বহু অর্থব্যয় করিয়া থাকেন, মিতব্যয়িতা প্রচারের জন্য তাহার কতক অর্থ ব্যয় করিলে বিশেষ উপকার হইত।

অপচয়। মালিক এবং অধিকাংশ কর্ম্মচারীরাই টাকা, কড়ি এবং মূল্যবান জিনিষগুলি সযত্নে রক্ষা করে এবং বৃহৎ বৃহৎ ব্যাপারের ব্যয় সংক্ষেপ করে। অল্প মূল্যের দ্রব্যাদির যত্ন কর্ম্মচারীরা প্রায়ই কম করে। মালিক যদি সেই ক্ষেত্রে উক্ত দ্রব্যাদির রক্ষা ও ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র ব্যাপারেও ব্যয় সংক্ষেপ না করেন তবে অপচয় হইয়া থাকে এবং তিলে তিলে তাল প্রমাণ ক্ষতি হয়। ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র ব্যাপারের প্রতি দৃষ্টি রাখা আবশ্যক। আমাদের গবর্ণমেণ্ট সামান্য সামান্য অব্যবহার্য্য জিনিস বিক্রয় করিয়া প্রভূত আয় করিয়া থাকেন।

খরচের মাত্রা। (style of living) ব্যবসায়ীর খরচের মাত্রা যথাসম্ভব কম রাখা উচিত; কারণ আগামী মাসে বা বর্ষে কি আয় হইবে জানা নাই। আয় অনুসারে খরচ না করিলে লোকসান হইবার সম্ভাবনা। মূলধন বৃদ্ধি বিষয়ে সর্ব্বদা দৃষ্টি রাখা উচিত, কারণ মূলধন বৃদ্ধির সঙ্গে সঙ্গে ব্যবসায় বড় হয় ও ভবিষ্যতে আয় বাড়ে।

অধিকাংশ কর্ম্মোপজীবিগণ তাহাদের সমস্ত আয় খরচ করিয়া ফেলেন কেহ কেহ বা ঋণও করেন। যাঁহারা সাধারণ জীবনযাত্রা নির্ব্বাহের জন্যই ধার করেন, আকস্মিক বিপদে তাঁহাদের দুর্গতি চিরকাল। আহারের বা ব্যবহারের দ্রব্যাদি সস্তা হইলে তাঁহারা অতিব্যয় করিয়া থাকেন। ৵০ দুই আনা সের হিসাবে /১ সের দুগ্ধ কিনিতে যাইয়া দর সস্তা দেখিলে অর্থাৎ /০ এক আনা হিসাবে সের হইলে /১ সের স্থলে /৪ চারি সের দুগ্ধ ক্রয় করেন। তাহা না করিয়া /১ সের ক্রয় করাই উচিত। অন্ততঃ /২ দুই সের খরিদ করিতে পারেন অর্থাৎ তাহাদের বজেটের | ব্যয়ের নির্দ্দিষ্ট সীমার মধ্যে থাকা কর্ত্তব্য। তবে তাহারা এইরূপও করিতে পারেন যে সস্তার দিনে /৪ সের দুগ্ধ ক্রয় করিয়া অন্য দিনে দুগ্ধ না কিনিতে পারেন, কিন্তু তাহাতে স্বাস্থ্য ঠিক থাকে না।

প্রত্যেক চাকুরিয়ারই তাহার আয়ের কিয়দংশ সঞ্চয় করা উচিত।

প্রথম বয়সে অল্প আয়ের সময় যাহারা সঞ্চয় করিতে না পারে, তাহারা শেষ বয়সে বেশী আয়ের সময়ও প্রায়ই সঞ্চয় করিতে পারে না। কোন কোন শ্রেণীর সংসারত্যাগী পুরুষদেরও এক মাস বা এক বৎসরের খাদ্য সঞ্চয় করিবার বিধি আছে।

আজকাল হিন্দুসমাজের পক্ষে প্রচলিত বিবাহ শ্রাদ্ধাদির ব্যয় নির্ব্বাহ করিয়া অর্থাদি সঞ্চয় করা একরূপ অসম্ভব। অধিক বিত্তশালী লোকেরা সহজে বিবাহ শ্রাদ্ধাদিতে যেরূপ ব্যয় করিতে পারেন, লৌকিকতা রক্ষার অনুরোধে সেইরূপ ভাবে কার্য্য নির্ব্বাহ করিতে যাইয়া মধ্যবিৎ শ্রেণীর অনেককেই সর্ব্বস্বান্ত হইতে দেখা যায়। যাহারা বিবাহ শ্রাদ্ধাদিকালে অধিক অর্থ ব্যয় করিতে ইচ্ছা করেন, তাঁহারা যদি উক্ত কার্য্যাদিতে যথাসম্ভব অল্প ব্যয় করিয়া কার্য্য সম্পন্ন করেন, তাহা হইলে সমাজের অন্য লোকেরাও অল্প খরচ করিয়া স্ব স্ব কার্য্য অল্পব্যয়ে নির্ব্বাহ করিতে পারেন। যদি তাঁহাদের ব্যয় বাহুল্য করিয়া আমোদ করিবার ইচ্ছা প্রবল থাকে তবে তাঁহারা বিবাহাদিতে ব্যয় সংক্ষেপ করিয়া নূতন পর্ব্ব অর্থাৎ তুলাপুরুষ, সর্ব্বজয়াব্রত, পঞ্চাগ্নি প্রভৃতি করিয়া যদি সেই উপলক্ষে বন্ধুবান্ধব লইয়া আমোদ প্রমোদ করেন ও দীন দরিদ্রকে অন্নাদি দান করেন তবে তাঁহাদের প্রতিবাসীরা তাঁহাদের অনুকরণ করিতে প্রয়াসী হয় না। অপব্যয়ীর আয় যত বেশী হউক না কেন ব্যয়ও বেশী হইবে, সঞ্চয় থাকিবে না।

অলক্ষিত সঞ্চয়। যাঁহারা আয়ের কিয়দংশ সঞ্চয় করিবার জন্য যথাসাধ্য চেষ্টা করিয়াও অকুলান বশতঃ তাহাতে কৃতকার্য্য হন না তাঁহারা অন্য এক উপায়ে ব্যয়ের কিঞ্চিৎ অংশ বাঁচাইতে পারেন। ইহাতে তাঁহাদের সাংসারিক অত্যাবশ্যকীয় অভাবও থাকিয়া যায় না, অধিকন্তু কিছু কিছু সঞ্চয়ও হইয়া থাকে। দৃষ্টান্তস্বরূপ ইহা প্রদর্শন করা যাইতে পারে যে, যে ব্যক্তির ২৫৲ টাকা মাত্র মাসিক আয় অথচ সমস্তই ব্যয়

করিয়া ফেলেন কিছুই সঞ্চয় করিতে পারেন না তিনি ইচ্ছা করিলে অক্লেশে চারি আনা সেভিংস্ ব্যাঙ্কে বা অন্যত্র মাসে মাসে জমা রাখিতে পারেন। যাঁহারা সদনুষ্ঠানে কিছু কিছু দান করিতে অভিলাষ করেন অথচ সংসারের অনাটন বশতঃ পারেন না তাঁহারাও উল্লিখিত উপায় দ্বারা স্বাভিলাষ পূর্ণ করিতে পারেন।

মুষ্টি সঞ্চয়। মধ্যবিৎ ও দরিদ্র গৃহস্থপত্নীগণ পাকের পূর্ব্বে দিবসের আহার্য্য দ্রব্যাদি অত্যল্প মাত্রায় ভিন্ন ভিন্ন পাত্রে সঞ্চয় করিয়া রাখেন, সময়ে তাহাতে বিশেষ উপকার হয় এবং অতিথি অভ্যাগত আসিলে গৃহে দ্রব্যাদি না থাকিলেও উক্ত সঞ্চিত দ্রব্যাদি দ্বারা তাহার সৎকার করিতে পারেন।

মিতব্যয়িতার পরীক্ষা। এণ্ড্রু কার্ণেগীর নাম সকলেই শুনিয়া থাকিবেন। তিনি ব্যবসায় করিয়া এত অর্থ উপার্জ্জন করিয়াছেন যে শিক্ষা বিস্তারের জন্য অকাতরে লক্ষ লক্ষ টাকা ব্যয় করিতেছেন। ইঁহার উপদেশ এই যে, যে বালককে ২৲ টাকা দিলে এক মাস পরে সে দুই টাকা বাহির করিতে পারে, তাহাকেই ব্যবসায় করিতে মূলধন দেওয়া যাইতে পারে।

বালকদিগকে সমান পরিমাণ ভাত ও তাহার উপযুক্ত ব্যঞ্জন দিয়া ২।৪ দিন দেখিলেই বুঝিতে পারিবে শেষ সময় কাহার ব্যঞ্জন কি ভাত বেশী থাকে। ভাত বেশী থাকিলে অমিতব্যয়ী, ব্যঞ্জন বেশী থাকিলে মিতব্যয়ী বুঝিবে।

আমাদের গ্রামে একজন নিরক্ষর রজক বাস করিত, ঋণদান করা তাহার ব্যবসায় ছিল। কোনও লোক তাহার নিকটে টাকা ধার চাহিতে গেলে সে খাতককে তামাক খাওয়ার জন্য অনুরোধ করিয়া এক কলিকা স্থলে দেড় কলিকা তামাক সাজিতে দিত। সেই সময় ঋণপ্রার্থী দেড় কলিকা তামাক সাজিলে তাহাকে টাকা ধার দিত না, কারণ সে, মিত-

ব্যয়ী নহে, সে ঋণ পরিশোধ করিতে পারিবে না। সে এক কলিকাস্থলে দেড় কলিকা তামাক সাজিয়াছে, অতএব ১৲ টাকা স্থলে ১।৹ টাকা খরচ করিবে। অল্প বিষয়ে যাহারা অমিতব্যয়ী তাহারা বৃহৎ বিষয়েও অমিত-ব্যয়ী হইয়া থাকে।

সময় সময় পোষাক দ্বারা এবং দোকান ঘরের অবস্থা দ্বারা মিতব্যয়িতা অর্থাৎ লক্ষ্মীমন্ততা বুঝা যায়।

(খ) লাভালাভ বোধ।

নিকাশ। লাভ ও লোকসানের সম্পূর্ণ হিসাবের নাম নিকাশ। হিসাববোধ না থাকিলে মিতব্যয়িতার সহিত কাজ হইতেছে কি না বুঝিবার উপায় থাকে না। লাভ হইতেছে কি লোকসান হইতেছে বুঝিবার জন্য আবশ্যকমত সাপ্তাহিক, মাসিক ও বার্ষিক নিকাশ করা অত্যাবশ্যক। প্রত্যেক ব্যবসায়ীর বিশেষতঃ নূতন ব্যবসায়ীর সর্ব্বদা নিকাশ করিতে হয়। নিকাশের সময় মজুত মাল ধরিবার জন্য বৎসরের শেষে ২।৩ দিন দোকান বন্ধ করা উচিত। সমব্যবসায়ী সকলে বন্ধ রাখিলে কাহারও বিশেষ ক্ষতি হইবে না।

বেহিসাবী মিতব্যয়িতা (Bad Economy) ভাল নহে। হিসাব করিয়া মিতব্যয়ী হওয়া উচিত। ২৲ টাকা দিয়া এক-খানি থালা ক্রয় করিলে তাহার দ্বারা বহুকাল কাজ চলে, সে ক্ষেত্রে প্রত্যহ এক পয়সার কলাপাত ক্রয় করা কর্ত্তব্য নহে। "Penny wise Pound foolish" হওয়া কাহারও উচিত নহে। হাজার টাকা বেতনের এক সাহেব কর্ম্মচারীর বেশী চুরুট খাওয়ার অভ্যাস ছিল বলিয়া সর্ব্বদাই একটা বাতি জ্বালিয়া রাখিতেন। তাহার উপরের সাহেব, অমিতব্যয়িতা বলিয়া মন্তব্য প্রকাশ করিলে, তিনি দেখাইয়া দিলেন, পুনঃ পুনঃ দেশলাই জ্বালিতে অনেক সময় এবং অনেক কাঠি নষ্ট হয়।

(গ) অধ্যবসায়, তন্ময়তা ও শ্রমশীলতা।

অধ্যবসায় ও তন্ময়তা মানসিক গুণ, শ্রমশীলতা শারীরিক গুণ।

(১) **অধ্যবসায়।** অধ্যবসায় না থাকিলে জগতে কোনও কার্য্যই সম্পাদিত হইতে পারে না। শুধু ব্যবসায়ে কেন যে কোনও বিষয় বা কার্য্যশিক্ষা অধ্যবসায় সহকারে না করিলে তাহাতে কৃতকার্য্য হওয়া যায় না। বালক অধ্যবসায়ী না হইলে সে কখনই যথোচিত বিদ্যাশিক্ষা করিয়া তাহার নিজের ও সমাজের উন্নতি করিতে পারে না। পৃথিবীতে এ পর্য্যন্ত যে সকল মহদ্‌ব্যক্তি জন্ম গ্রহণ করিয়া তাঁহাদের শিক্ষা ও আবিষ্কারের দ্বারা মানব মণ্ডলীর বহু উপকার সাধন করিয়া গিয়াছেন এবং যাঁহারা স্ব স্ব কার্য্য-কলাপের দ্বারা চিরস্মরণীয় হইয়া রহিয়াছেন তাঁহারা যে সকলেই অধ্যবসায়ী ছিলেন তাহার উল্লেখ নিষ্প্রয়োজন। ফলতঃ কোন মহৎ কার্য্য করিতে যাইলেই অধ্যবসায় আবশ্যক।

মাছ ধরিতে গেলেই যেমন গায়ে কাদা লাগে, তেমনই ব্যবসায় করিতে গেলেই পদে পদে ঠকিয়া ও লোকসান দিয়া দুঃখ পাইতে হয়। কিন্তু "যে মাটীতে পড়ে লোক, উঠে তাই ধরে।" যেমন পড়িতে পড়িতে শিশু দাঁড়াইতে শিখে তেমনি ব্যবসায়ে অনেকবার পড়িয়া তবে উঠিতে হয়। কিন্তু এইরূপ দুই চারিবার বিফল হইলে যাহারা নিরুৎসাহ হইয়া যায় তেমন লোক বড় ব্যবসায়ী হইতে পারে না। ইংরাজীতে প্রবাদ আছে "Failure is the pillar of success." প্রথমেই বলা হইয়াছে যে, ব্যবসায়ীর পক্ষে সতর্কতার বিশেষ আবশ্যক; কিন্তু এই সতর্কতা সত্ত্বেও লোককে হয়ত বারংবার বিফলকাম হইতে হইবে, তাহাতে দমিলে চলিবে না, আবার বল সঞ্চয় করিয়া উৎসাহের সহিত কার্য্য করিতে হইবে। বড় বড় ব্যবসায়ীর জীবন আলোচনা করিলে দেখা যাইবে যে নিরবচ্ছিন্ন উন্নতি কাহারও ভাগ্যে ঘটে না। বিলাতের

জ্যেষ্ঠাধিকারের আইনানুসারে দ্বিতীয় পুত্র সম্পত্তি পায় না, কিন্তু জীবনের শেষভাগে অধ্যবসায় গুণে প্রায়ই দ্বিতীয় পুত্রকে প্রথম পুত্র অপেক্ষা ধনী হইতে দেখা যায়।

ব্যবসায়রাজ্যে বাধা পাওয়া অনেকটা স্বভাবিক বলিয়াই বোধ হয়। বাধাও ভগবানের প্রত্যক্ষ বাক্য বলিয়া আমার বিশ্বাস। ব্যবসায়ের স্থান, মূলধন, কর্ম্মচারী প্রভৃতি সম্বন্ধে বাধা উপস্থিত হইলে বুঝিতে হইবে যে উক্ত সমস্ত বিষয় সংগ্রহের বা নির্ব্বাচনের উপায় ঠিক হয় নাই। তজ্জন্য উক্ত উপায় ত্যাগ করিয়া পুনর্ব্বার বিশেষ চিন্তা করিয়া অপেক্ষাকৃত আরও সহজ উপায় আবিষ্কার করিয়া তদনুসারে কার্য্য আরম্ভ করা উচিত। যতক্ষণ পর্য্যন্ত পুনর্ব্বার বিশেষ বাধা আসিয়া কার্য্য করা একরূপ অসম্ভব করিয়া না তোলে, ততক্ষণ পর্য্যন্ত কার্য্য করা উচিত। বিশেষ বাধা উপস্থিত হইলেই বুঝিতে হইবে যে ভগবান উক্ত কার্য্যে আর অগ্রসর হইতে নিষেধ করিতেছেন।

ব্যবসায় রাজ্যে নিশ্চেষ্ট ভাবে দাঁড়াইয়া থাকিবার যো নাই, যথা জনস্রোত; এক দল লোক পথ দিয়া দৌড়াইয়া যাইতেছে, তোমাকে হয় তাহাদের সঙ্গে সঙ্গে তাহাদের সমান দৌড়াইতে হইবে, নয় পথ ছাড়িয়া এক পার্শ্বে দাঁড়াইতে হইবে, আর তাহা না হইলে ধাক্কার চোটে মাটিতে পড়িতে হইবে। ব্যবসায় রাজ্যেও তদ্রূপ, হয় খাটিবে, নয় কাজ বন্ধ করিয়া দিবে, নতুবা তোমাকে "ফেইল" হইতে হইবে।

অসুবিধা। সংসারে প্রত্যেক কার্য্যেই অসুবিধা থাকে। অধ্যবসায়ী লোকেরা অসুবিধা নিয়াই কাজ করে, তবে বিশেষ অসুবিধা গুলি সহজ-সাধ্য হইলে সেগুলি দূর করিয়া নেয়। অলস লোকেরা অসুবিধার আপত্তি দিয়া একে একে অনেক কাজ ছাড়িয়া পরে আর কোন কাজ করিতে চায় না, অলসভাবে কালযাপনই সুবিধা মনে করে।

(২) **তন্ময়তা।** কোনও বিষয়ে এক মন প্রাণ হইয়া,

আহার নিদ্রার প্রতি বিশেষ দৃষ্টি না রাখিয়া চেষ্টা করার নামই তন্ময়তা। "তারে না ভাবিলে তিলে তিলে দণ্ডে দণ্ডে না ভাবিলে, শুধু মুখের কথায় গৌরচাঁদ কি মিলে ?" ইহা সাধুদের কথা, ব্যবসায় সম্বন্ধেও তাহাই।

তন্ময় হইতে হইলে কর্ত্তব্য কার্য্যের সংখ্যা যথা সম্ভব কমাইতে হয়। অনেক হোমিওপ্যাথিক ডাক্তারখানার স্বত্বাধিকারিকে ডাক্তার হইতে দেখিয়াছি যদিও ভাল ডাক্তার হইতে পারেন নাই। আমি কিন্তু পাছে ডাক্তার হই, এবং তন্ময়তা নষ্ট হয় এবং ব্যবসায় নষ্ট হয়, তজ্জন্য ডাক্তারি বহি পড়িই নাই।

ডাক্তার উকিল প্রভৃতি একস্থানে কিছুকাল থাকিয়া প্রসার ভাল না হইলে স্থানান্তরিত হয়। তাহাতে স্থান সম্বন্ধে তন্ময়তা নষ্ট করে, কাজেই কোথাও যাইয়া সুবিধা করিতে পারেনা। সুপ্রসিদ্ধ ডাক্তার শ্রীযুত প্রতাপচন্দ্র মজুমদার মহাশয়ের মুখে শুনিয়াছি, তিনি তাঁহার হোমিও-প্যাথিক স্কুলের উত্তীর্ণ জনৈক ছাত্রের প্রশ্নের উত্তরে বলিয়াছিলেন, "তুমি যেখানে ইচ্ছা যাইয়া প্র্যাক্‌টিস্ কর, কিন্তু ৩ বৎসর ঐ স্থান পরিত্যাগ করিও না, তবেই ব্যবসায় ভাল চলিবে।"

ব্যবসায়ে কৃতকার্য্য হইতে হইলে ব্যবসায়ই জ্ঞান, ব্যবসায়ই ধ্যান করিতে হয়, এমন কি রাত্রিতে শুইয়াও ব্যবসায় বিষয়ে চিন্তা করিতে হয়, কিন্তু চাকুরীতে বোধ হয় ওরূপ তন্ময় হইতে হয় না, কাহাকে কাহাকেও আফিস হইতে বাড়ীতে কাজ লইয়া আসিতে দেখা যায় বটে, কিন্তু বাহ্যতঃ ব্যবসায়ীর ন্যায় কার্য্য বিষয়ে তাহাদিগের সেরূপ উদ্বেগ বা মনঃ সংযোগ দেখা যায় না। ব্যবসায়ীকে প্রথম অবস্থায় যেরূপ শারীরিক পরিশ্রম করিতে হয়, সেইরূপ চিন্তাও করিতে হয়। ব্যবসায়ীকে অবসর সময়ে এবং রাত্রিতে শুইয়া শুইয়া পরদিনের কর্ত্তব্য স্থির করিয়া রাখিতে হয়, যে তাহা না করে সে ভাল ব্যবসায়ী হইতে পারে না।

প্রকৃত ধর্ম্মপিপাসু ব্যক্তিগণের পক্ষে ব্যবসায় কার্য্য ততদূর প্রশস্ত

নহে। কারণ ঈশ্বরানুরক্তি দ্বারা তন্ময়তা লাভ করিয়া যাঁহারা ধন্য হইতে চাহেন, তাহাদের পক্ষে ব্যবসায়ই একমাত্র ধ্যান, একমাত্র জ্ঞান হওয়া সুকঠিন। দুইটী বিরুদ্ধ বিষয়ে এক সঙ্গে তন্ময়তা লাভ অসম্ভব। ধর্ম্ম-পিপাসু ব্যবসায়ী যদি ঈশ্বর চিন্তাতেই সর্ব্বদা নিমগ্ন থাকেন তাহা হইলে ব্যবসায় কার্য্যে অবহেলা করায় তাঁহাকে নিশ্চয়ই অকৃতকার্য্য হইতে হইবে, তবে যিনি জনক রাজার ন্যায় দুইদিকই বজায় রাখিতে পারেন সেইরূপ লোক দুর্লভ। যাঁহারা ঈশ্বর চিন্তাতে কিছু সময় অতিবাহিত করিতে চাহেন তাঁহাদের পক্ষে চাকুরী স্বীকার করা সুবিধাজনক। আফিসে কার্য্য করিবার নির্দ্দিষ্ট সময় ব্যতীত অন্য সময়ে তিনি ধর্ম্মতত্ত্বের আলোচনা করিতে পারেন। ইহাদের কারীকরী কাজ অভ্যাস থাকিলে সুবিধাজনক হইতে পারে। মহাত্মা কবিরদাস বস্ত্রবয়ন ব্যবসায়ী ছিলেন। যুগীরা বোধ হয় বাস্তবিকই ধর্ম্মপিপাসু ছিল এবং তজ্জন্যই কাপড় বুনার কাজ নিয়াছিল।

(৩) **জেদ** (দৃঢ় সঙ্কল্পতা)। ভাল কাজে জেদ করা উচিত, মন্দ কাজে উচিত নহে। সন্তান ও ভৃত্যকে যেই কার্য্য করিতে আদেশ করা যাইবে তাহারা না করিতে চাহিলে জেদ করিয়া করান আবশ্যক, নতুবা ভবিষ্যতে তাহারা আদেশ অবজ্ঞা করিতে থাকিবে। নীলামে জেদ করিয়া দ্রব্যাদির মূল্য অনর্থক বৃদ্ধি করা উচিত নহে। অন্যায়ের বিরুদ্ধে সর্ব্বদাই জেদ করা মানব মাত্রেরই কর্ত্তব্য।

(৪) **শ্রমশীলতা**। ব্যবসায়ীকে যে অত্যন্ত পরিশ্রমী হইতে হয় এই কথা বলা নিষ্প্রয়োজন। যেরূপ পরিশ্রম করিলে চাকুরীতে খ্যাতি লাভ করা যায়, ব্যবসায়ে তাহা অপেক্ষা অনেক অধিক পরিশ্রম করিতে হয়। বিশেষতঃ ব্যবসায়ের প্রথম অবস্থায় হাড়ভাঙ্গা পরিশ্রমের প্রয়োজন। কিন্তু ব্যবসায়ীদের প্রথম অবস্থায় বিশেষ পরিশ্রম করিয়া শেষে একটু আয়াসী হইলেও চলে। কেহ কেহ বলিতে পারেন যে

ব্যবসায়ে এত পরিশ্রম হইলে লোকে চাকুরী না করিয়া ব্যবসায়ে যাইবে কেন? তাহার উত্তরে বলা যাইতে পারে যে প্রথমে অতিশয় পরিশ্রম করিয়া ব্যবসায় একবার ঠিক করিয়া লইতে পারিলে, এবং উপযুক্ত কর্ম্মচারী পাইলে, পরে স্বত্বাধিকারী পরিশ্রম এইরূপ কমাইয়া দিতে পারেন যে তখন অল্প পরিশ্রমে সম্পূর্ণ পারিশ্রমিক পাইবেন। প্রথমে কিছু কাঠ খড় খরচ করিয়া একবার চালাইয়া দিতে পারিলে, এঞ্জিন প্রায় আপনা হইতেই চলে ও পূরা ফল পাওয়া যায়; কিন্তু সর্ব্বদা কার্য্যের জন্য প্রস্তুত থাকিতে হইবে এবং বেগতিক দেখিলেই হাল ধরিতে হইবে।

সাধু ভাবে খাটিলে তার ফল পাইবে। "Honest labour must be rewarded" শিশু, বৃদ্ধ, পীড়িত ও পেন্সনার ব্যতীত সকলেরই স্ব স্ব জীবিকার জন্য পরিশ্রম করা উচিত, তাহা যে না করে সে পৃথিবীর অনিষ্টকারী। অধিকন্তু পরিশ্রম ব্যতীত শরীর এবং মন ভাল থাকে না।

(৫) পুরাতন শ্রেণীর ব্যবসায়ীরা সকলকে তাহাদের মত হইতে উপদেশ দিয়া থাকে। তাহাদের মধ্যে যাহারা অত্যন্ত গরীব তাহারাও আমাদের ধনীদের তুলনায় ও আহার বিহারে অধিক ধনী এবং কাজের সময় আবশ্যক মত মুটের মত কাজ করিয়া থাকে; তাহাদের মধ্যে প্রায়ই গরীব নাই। বাজারে গিয়া খাদ্য দ্রব্য কিনিবার সময় তাহারা অধিক মূল্যে ভাল জিনিষ কিনিয়া লইয়া যায়, ভাল ও পরিষ্কার পোষাক পরে, সুখে স্বচ্ছন্দে থাকায় তাহাদের চেহারা সুন্দর হয়, কিন্তু তাহারা হাট করিতে যাওয়ার সময় ২০।৩০ সের জিনিষ মাথায় করিয়া হাটে লইয়া যাওয়াকে অপমান মনে করে না।

অবস্থা ভাল থাকিলে সম্ভব মত ভোগ করিবে, কিন্তু আবশ্যক মত মুটের কাজ করিতে প্রস্তুত থাকিবে। কাজে অপমান বোধ করিবে না শারীরিক পরিশ্রম অভ্যাস রাখিবে। ভাল অবস্থার সময় বাজার হইতে মৎস্য প্রভৃতি হাতে করিয়া আনিবে, তবে দুরবস্থার সময় মৎস্যাদি হাতে

করিয়া আনিতে কষ্ট হইবে না। চাকর থাকা সত্বেও সময় সময় আমার স্বর্গগত পুত্রের দ্বারা ইহা করাইয়াছি।

(ঘ) কার্য্যতৎপরতা।

তোমার নিকটে কয়েক জন লোক আসিলে তন্মধ্যে অগ্রে অল্প কাজের লোকদিগকে তাহার পর বেশী কাজের লোকদিগকে এবং শেষে বন্ধু বান্ধবদিগকে বিদায় করিবে।

অন্যান্য কার্য্য এবং চিঠি পত্র সম্বন্ধে ছোটগুলি আগে শেষ করিয়া কাজের সংখ্যা কমাইয়া লইলে সাহস বাড়িবে, পরে বড় এবং শক্ত গুলি শেষ করিবে। সমর্থ পক্ষে কাজ মুলতবী রাখিবে না, যদি থাকে নোট-বুকে লিখিয়া রাখিবে, নচেৎ ভুল হইতে পারে। অধিকন্তু এই সমস্ত অবান্তর বিষয় মনে রাখিতে চেষ্টা করিয়া মস্তিষ্ককে ক্লান্ত করা উচিত নহে।

(ঙ) শাসন ক্ষমতা (Discipline)।

ব্যবস্থাপন ব্যতীত কোন কার্য্যই সুচারুরূপে সম্পন্ন হইতে পারে না। কর্ম্মচারিবর্গের মধ্যে ব্যবস্থাপন রক্ষা করিতে না পারিলে কার্য্য নষ্ট হওয়ারই সম্ভাবনা। কর্ম্মচারীরা বিধিবদ্ধ নিয়ম প্রতিপালন না করিয়া চলিলে তাহারা যথেচ্ছাচারী হইয়া পড়ে, এবং তাহাতে কার্য্যের অত্যন্ত ক্ষতি হয়।

সাবধানে নিয়ম প্রণয়ন করিয়া নিজে তাহা সতর্কতার সহিত প্রতিপালন করা উচিৎ, নচেৎ নিয়মকর্ত্তাকে নিয়ম ভঙ্গ করিতে দেখিলে, তাঁহার অধীনস্থ ব্যক্তিরা কখনই নিয়ম গুলির সম্যক মর্য্যাদা রক্ষা করিবে না। অধিকন্তু নিজে নিয়মের অমর্য্যাদা করিয়া অন্যের নিকট হইতে তাহার সম্যক প্রতিপালনের আশা করাও অন্যায়।

(চ) শৃঙ্খলা।

এই গুণটি বাল্যকাল হইতে অভ্যাস করিলে কালক্রমে কিয়ৎ পরিমাণে বৃদ্ধি পাইতে পারে। এই গুণ ব্যবসায়ীমাত্রেরই থাকা বিশেষ আবশ্যক। ব্যবসায়ীর পোষাক, টেবিল ও ঘর দেখিয়াই অনেক সময় জানা যায় যে তাহার শৃঙ্খলা জ্ঞান আছে কিনা। সুশৃঙ্খল বাড়ী লক্ষ্মী-যুক্ত হয়।

(১) **সাজান**। একটী দোকান বা গুদামকে একবার সাজাইয়া ঠিকরূপে সাজাইয়া ফেলিবে এইরূপ আশা করা ভুল। যতবার দ্রব্যাদি সাজাইবে এবং যত ব্যবহার করিতে থাকিবে ততই পূর্ব্বের সাজানের দোষ বাহির হইয়া পড়িবে। কোন কোন ঘর আমি ১০।১৫ বার নূতন রূপে সাজাইয়াছি তাহাতে কার্য্যের অনেক সুবিধাও হইয়াছে। ইহাতে মুটেরা পুনঃ পুনঃ পারিশ্রমিক পাইয়া আমাকে নির্ব্বোধ ও পাগল বলিয়াছে।

আবশ্যক মত বেশী জিনিষ অল্প স্থানে ধরান এবং অল্প জিনিষ দ্বারা অধিক স্থান ভরান আবশ্যক হয়। জিনিষ গুলি এরূপ ভাবে রাখা উচিত যাহাতে সুন্দর দেখায় এবং চাহিবামাত্র খুজিয়া পাওয়া যায়, যথা বড় জিনিষ গুলি পশ্চাতে এবং ছোঠগুলি সম্মুখে। ভালরূপ সাজাইবার ত্রুটিতে অনেক সময় জিনিষ থাকিলেও আবশ্যক মত খুঁজিয়া বাহির করিতে না পারায় বিক্রয় করা যায় না। দোকানের জিনিষ গুলি শ্রেণীমত সাজান এবং সুন্দর হওয়া আবশ্যক। গুদামের জিনিষ তত সুন্দর ভাবে না সাজাইলেও ক্ষতি নাই।

সাজাইবার সময় সমর্থ পক্ষে এক জিনিষ দুই স্থানে বা দুই জিনিষ একস্থানে রাখা উচিত নহে। যে সব জিনিষ বড় বা বেশী পরিমাণে আছে সেগুলি অগ্রে সাজান কর্ত্তব্য নতুবা এক জিনিষ দুই জায়গায় রাখিবার আবশ্যক হইতে পারে। বড় জিনিষ অগ্রে না রাখিলে সাজাবার

অসুবিধা হইবে, কারণ বড় জিনিষ প্যাক করিবার সময়ও বড় জিনিষ গুলি অগ্রে প্যাক করিয়া (স্থাপন করিয়া) রাখিয়া পরে ছোট জিনিষ গুলি ফাঁকে ফাঁকে রাখিয়া প্যাক করিতে হয়।

পৃথককরণ (Assortment)—এক সঙ্গে স্তূপীকৃত ভাবে রক্ষিত নানাবিধ জিনিষ পৃথক পৃথক বাছিতে হইলে প্রথমে বড় আকারের জিনিষগুলি পৃথক করা উচিত তাহার পর যে জিনিষ অধিক পরিমাণে আছে সে গুলি পৃথক রাখিতে হইবে। এইরূপে সমস্ত দ্রব্যগুলি পৃথক করিতে হইবে। জিনিষ বাছিতে ২।৩ জন লোক থাকিলে এক এক জনকে এক এক প্রকার জিনিষ বাছিতে দিলে অতি অল্প সময়ের মধ্যে কাজ হইবে।

(৩) **সাজান আলমারীর জিনিষ স্থানান্তরিত** করিতে হইলে নিম্নলিখিত উপায় অবলম্বন করিলেই সহজে কার্য্য সিদ্ধ হইবে। যে স্থানে আলমারী সাজাইতে হইবে তথায় প্রথমে একটী খালি আলমারী রাখিয়া পূর্ব্ব স্থান হইতে পরিবর্ত্তিত স্থান পর্য্যন্ত লোক দাঁড় করাইয়া দিতে হইবে। তাহার পর সজ্জিত আলমারীর প্রথম তাকের দ্রব্যাদি লোকগুলির হাতে হাতে দিতে হইবে, এবং খালি আলমারীর নিকটস্থ লোককে ক্রমান্বয়ে যেরূপে পর পর দ্রব্যাদি হাতে আসিবে সেইরূপ খালি আলমারীর প্রথম তাকে সাজাইতে বলিবে, এই রূপে দ্বিতীয় ও অন্যান্য তাকের দ্রব্যাদি সাজাইবে।

(৪) **আলমারী টেবিল ইত্যাদি বসান।** এই কাজটী কঠিন, বিশেষতঃ সেক্রেটারিয়েট টেবিল (Secretariate Table) বা দুই তিনটী আলমারী এক সঙ্গে থাকিলে তাহাদের বসান আরও কঠিন। বসাইবার দোষে আলমারীর দরজার একদিকে খুলিবার সময় অত্যন্ত জোর লাগে এবং অপর দিকে অত্যন্ত আলগা হয়। কখনও বা দরজা খোলা যায় না, এবং কখনও বা আপনা আপনি দরজা খুলিয়া

যায়, বন্ধ করিলে বন্ধ থাকে না। বসাইবার দোষে আলমারীর উক্তবিধ দোষ ঘটিলে কাগজ প্রভৃতির গোঁজা না দিয়া এবং আলমারী কাটিয়া নষ্ট না করিয়া উপযুক্ত সূত্রধর ডাকাইয়া আলমারী বসাইয়া লওয়া উচিত। অধিক ক্ষেত্রেই আলমারীর নিজের কোনও দোষ থাকে না বসাইবার দোষেই উক্ত প্রকার অসুবিধা ঘটে।

(৫) **ব্যবহারের জিনিষ ধার দেওয়া ও লওয়া।** সমর্থ পক্ষে ব্যবহারের জিনিষ ধার দিতে ও লইতে নাই, ধার দিলে সময় সময় বিশেষ অসুবিধা ভোগ করিতে হয়। জিনিষ ধার লইয়া সময়মত প্রায় কেহই ফেরৎ দেয় না, কখন কখন নষ্ট করিয়া বা হারাইয়া ফেলে। নিত্য ব্যবহারের দ্রব্যাদি সকলেরই এক এক সেট্ রাখা উচিত। তবে অধিক মূল্যবান্ বা ক্বচিৎ ব্যবহারের দ্রব্য কখন কখন ধার না নিলে বা ধার না দিলে চলে না। কিন্তু ধার দিলে এবং জিনিষটি সহজে নষ্ট হওয়ার মত হইলে যাহাকে ধার দেওয়া হইবে তাহার কাজ শেষ হইলেই নিজের লোক পাঠাইয়া আনাইয়া নেওয়া উচিত, তিনি কখন পাঠাইয়া দিবেন সেই ভরসায় বসিয়া থাকিলে হয়ত জিনিষটি নষ্ট করিয়া ফেলিতে পারেন।

(৬) **সন্নিবেশ।** যন্ত্রাদি ও ব্যবহারের দ্রব্যাদি রাখিবার নির্দ্দিষ্ট স্থান রাখা উচিত। কার্য্যের সময় আনিয়া কার্য্য করা, কার্য্য শেষ হইলে পুনরায় যথাস্থানে রাখিয়া দেওয়া, তাহা হইলে জিনিষ খুঁজিয়া পাইতে বিলম্ব হইবে না; এমন কি অন্ধকারেও অতি সহজে খুঁজিয়া পাইবে। শুনিয়াছি স্বর্গীয় রামকৃষ্ণ পরমহংস দেব এই নিয়ম পালন করিতেন। কর্ম্মচারীরা এই নিয়মটা সর্ব্বদাই ভুল করে। এজন্য বিশেষ সাবধান আবশ্যক। যদিও ব্যাপার ছোট কিন্তু অসুবিধা বেশী, এই বিষয়ে শক্ত (কড়া) না হইলে কাজের সময় জিনিষ পাইতে বিলম্ব হইবে।

এক টেবিলের কলম, দোয়াত, পেন্সিল প্রভৃতি অন্য টেবিল হইতে

দিতে নাই। লাল কালীতে লিখিবার জন্য লাল রঙ্গের হোল্ডারযুক্ত কলম এবং কাল কালীর জন্য কাল রঙ্গের হোল্ডারের কলম ব্যবহার করা উচিত। কার্য্যের সুবিধার জন্য সম্ভবমত জিনিস ক্রয় করা উচিত, তাহাতে বাবুগিরি হয় না।

• অবিক্রেয় জিনিস অর্থাৎ যে দ্রব্য সহজে বিক্রয় হইতেছে না তাহা, সম্মুখে রাখা উচিত, যেন সর্ব্বদাই দৃষ্টি পড়ে। অবস্থাভেদে কম লাভে, বিনা লাভে বা ক্ষতি স্বীকার করিয়াও ঐ সকল জিনিস বিক্রয় করা উচিত। যে স্থান খালি হইবে সে স্থানে সুবিধামত অন্য জিনিস রাখা যাইবে। কলিকাতার ন্যায় জনাকীর্ণ স্থান না হইলে মফঃস্বলে স্থান অবসরে লাভ না হইতেও পারে, কিন্তু আবদ্ধ জিনিস বিক্রয় করিয়া টাকা আসিলে তদ্দ্বারা অন্য কার্য্য করিলে সুদ লাভ হইবে।

(৭) **কার্য্য বিভাগ** (Organisation). কর্ম্মচারী সম্বন্ধেও শৃঙ্খলা আবশ্যক। "যদ্যেন যুজ্যতে লোকে বুধস্তত্তেন যোজয়েৎ" যাহা দ্বারা যে কার্য্য সুচারুরূপে সম্পন্ন হইবে তাহাকে সেই কার্য্যে নিযুক্ত করা উচিত। রাজা নিজে ভাল গায়ক, ভাল মন্ত্রী, ভাল সৈন্যাধ্যক্ষ, ভাল ডাক্তার, ভাল ইন্‌জিনিয়ার প্রভৃতি হইলেই সুনিপুণ রাজা হইবে এমন নহে; ইহাদের সকলকে যদি যথোপযুক্ত স্থানে নিযুক্ত করিতে পারেন এবং হুকুম দিয়া সন্তুষ্ট রাখিয়া খাটাইতে পারেন তিনিই নিপুণ রাজা হইতে পারেন। প্রত্যেক ব্যবসায়ীর ম্যানেজারেরও এই গুণ যথাসম্ভব থাকা অত্যাবশ্যক, বিশেষ রকম থাকিলে খুব ভাল।

(৮) **কার্য্য-প্রণালী**। সর্ব্বাগ্রে পুরাতন শ্রেণীর লোক-গণের দ্বারা অবলম্বিত কার্য্যপ্রণালী অনুকরণ করিয়া কার্য্য করা কর্ত্তব্য, তাহাতে কোন দোষ বাহির হইলে বা অসুবিধা হইলে নূতন কার্য্যপ্রণালী প্রবর্ত্তিত করিতে হইবে।

যখন আমি কলিকাতা মিউনিসিপ্যাল্ মার্কেটে নবীনচন্দ্র কুণ্ডু কোম্পানির দোকানে ৫৲ বেতনে কার্য্যে নিযুক্ত হই, তখন আমি পুটলী-গুলিকে সুতলী দিয়া বাঁধিয়া অতিরিক্ত সুতলী হাত দিয়া ছিঁড়িবার আদেশ প্রাপ্ত হই, তখন আমি ভাবিয়াছিলাম যে কাঁচি দিয়া কাটিবার নিয়ম থাকিলে সুবিধা হইত, কিন্তু ৭।৮ দিন এইভাবে কার্য্য করিয়া হাতে সুতলী ছিঁড়া অভ্যাস হইলে পর বুঝিলাম যে কাঁচির ব্যবস্থা থাকিলে অনেক অসুবিধা হইত, যথা :—পরস্পরের কাঁচি বদল হইত, কোন কোন কাঁচি হারাইয়া যাইত, অন্বেষণ করিতে সময় লাগিত।

কার্য্যপ্রণালী যত উত্তম হইবে ততই অল্পসময়ের মধ্যে কার্য্য করা যাইবে। শুনিয়াছি বড় বড় হিসাব (Comptroller) আফিসে কার্য্য-প্রণালীর পরিবর্ত্তন কালে শত শত কেরাণীকে কার্য্য হইতে অবসর দেওয়া হয়, অথচ তাহাতে আফিসের কার্য্যের কোনও ক্ষতি হয় না। যখন কোন নূতন কার্য্যপ্রণালী প্রবর্ত্তিত করিতে হইবে, তখনই কর্ম্মচারীরা আপত্তি উত্থাপন করিবে, এবং নূতন নিয়মে কার্য্য ভালরূপ চলিবে না, এই কথাই তাহারা একবাক্যে বলিবে। তখন তাহাদিগকে বুঝাইয়া দেওয়া উচিত হইবে যে ভবিষ্যতে নূতনপ্রণালী অনুসারেই যে কার্য্য হইবে এরূপ নহে, তবে এই প্রণালী মত কার্য্য করায় কার্য্যের সুবিধা হইবে কি না ইহার পরীক্ষার জন্যই নূতন কার্য্যপ্রণালী প্রবর্ত্তিত হইয়াছে। যদি ইহাতে অসুবিধা ঘটে তাহা হইলে তখন ইহা পরিত্যাগ করিলেই চলিবে, এবং ইহার মধ্যে যেটী ভাল হইবে তাহাই গ্রহণ করা যাইবে। প্রথমে পরীক্ষা না করিয়া স্থায়ী পরিবর্ত্তনের চেষ্টা করা উচিত নহে।

কাজ একত্রে করিলে সুবিধা কিম্বা কাজ পৃথক্ করিয়া করিলে সুবিধা, ইহা প্রত্যেক স্থলে কার্য্য করিয়া বা চিন্তা করিয়া স্থির করিতে হইবে।

(৯) **শ্রম বিভাগ** (Division of labour). একজনে সমস্ত কার্য্য না করিয়া কতিপয় লোকের মধ্যে তাহা ভাগ করিয়া দিলে

অনেক সময় কার্য্যের সুবিধা হয়, যথা পিন প্রস্তুত প্রণালী, একজনেই যদি পিনের আকারে তার ছোট ছোট করিয়া কাটিয়া তাহার অগ্রভাগ তীক্ষ্ণ করে এবং পিন প্রস্তুতের যাবতীয় কার্য্যই করে তাহা হইলে নির্দ্দিষ্ট সময়ের মধ্যে সে অল্পসংখ্যক মাত্র পিন তৈয়ার করিতে সমর্থ হয়। কিন্তু তাহা না করিয়া পিন প্রস্তুতের কার্য্য ভিন্ন ভিন্ন লোকের মধ্যে ভাগ করিয়া দেওয়া হয় এবং তাহাতেই নির্দ্দিষ্ট সময়ের মধ্যে বহুসংখ্যক পিন প্রস্তুত হইয়া থাকে। অধিকন্তু একটী নির্দ্দিষ্ট কার্য্য করিতে করিতে কার্য্যকারীর তাহাতে একটী:বিশেষ দক্ষতা ও ক্ষমতা জন্মে যাহা বিভিন্ন-কার্য্যকারী একব্যক্তির মধ্যে পাওয়া অসম্ভব।

(ছ) পরিচ্ছন্নতা।

আমাদের দেশের বৃদ্ধা গৃহিণীরা বলিয়া থাকেন যে ঘর, দরজা এবং গৃহসজ্জা ইত্যাদি পরিষ্কার রাখিলে লক্ষ্মী থাকেন, নতুবা তিনি অন্তর্হিতা হন, ইহা অতি সত্য কথা। পরিষ্কার পরিচ্ছন্ন থাকিলে স্বাস্থ্য ভাল থাকে, মন ভাল থাকে, সুতরাং কাজে অধিক মনোযোগ হয়। বেশী কাজ করিলেই বেশী ধনাগমের সম্ভাবনা, ধন থাকিলেই লক্ষ্মীও থাকেন। য়ুরোপীয়েরা স্বভাবতঃই পরিচ্ছন্নতাপ্রিয়, সেই কারণে তাহারা প্রায়ই ব্যাধিগ্রস্ত হয় না। অধিকন্তু শারীরিক সুস্থতা নিবন্ধন, চিত্তের স্ফূর্ত্তি থাকায় তাহারা কখনও পরিশ্রম করিতে পরাঙ্মুখ নহে; অলস নহে বলিয়া লক্ষ্মীও তাহাদের প্রতি প্রসন্না আছেন।

পরিচ্ছন্নতার নিয়মগুলি আমাদের ধর্ম্মের সহিত যোগ থাকায় এবং তাহাদের যুক্তি শাস্ত্রে দেখিতে না পাওয়ায়, আমরা ইংরাজী শিক্ষার প্রভাবে সেই সমস্ত নিয়ম বিশ্বাস করি না এবং সেইগুলি প্রতিপালন না করায়, অনাচার বশতঃ অপরিষ্কার এবং অসুস্থ হইয়া পড়িয়াছি। যাহাদের শিক্ষার আলোক আমাদিগকে শাস্ত্রোক্ত পরিচ্ছন্নতার নিয়মে

আস্থাহীন করিয়া ফেলিয়াছে, তাহাদের রীতি অনুসারেও আমরা পরিষ্কার থাকি না এবং সেইরূপ ব্যয় সঙ্কুলন করিতেও সমর্থ নহি। সুতরাং আমাদের এক পথ অবলম্বন করাই উচিত এবং যাহাতে ব্যয়-বাহুল্য নাই এরূপ শাস্ত্রোক্ত পন্থা অবলম্বন করাই শ্রেয়ঃ। যদিও আপাততঃ কোন যুক্তি শাস্ত্রে আমাদিগকে বলিয়া দেয় নাই বটে, তথাপি শাস্ত্রকারগণ আমাদিগের হিতৈষী ব্যতীত শত্রু ছিলেন না, ইহা বিবেচনা করিয়া শাস্ত্রের সম্মানরক্ষণ এবং ফলস্বরূপ অক্ষুণ্ণ স্বাস্থ্যসুখ ভোগ করাই কর্ত্তব্য।

(ঞ) নিদ্রা সংযম।

যাহাদের স্বভাবতঃ নিদ্রা কম, তাহারা অনেক কাজ করিতে পারে। নিদ্রা কমাইতে চেষ্টা করা উচিত। নিদ্রা কমাইলে সময় বাড়ে, সুতরাং আয়ু বাড়ে। রাত্রে ঘুম না আসিলে, শয্যায় শুইয়া থাকিতে নাই। উঠিয়া কাজ আরম্ভ করিতে হয়। কাজ করিতে করিতে ঘুম পাইবে ঘুম পাইলে ঘুমাইতে হয়।

প্রবাদ আছে "আহার নিদ্রা মৈথুন ভয়, যত বাড়ায় তত হয়, যত কমায় তত সয়।"

(ঝ) মিষ্টভাষিতা।

ব্যবসায়ী বিশেষতঃ দোকানদারের মিষ্টভাষী ও নম্র-প্রকৃতিক হওয়া বড়ই আবশ্যক। একটী প্রবাদ আছে "জমিদারী গরমকা, আড়তদারী ধরমকা, দোকানদারী নরমকা"। খুব কঠিন নিয়ম বা সর্ত্তগুলিকেও মিষ্ট ভাষায় নরম করিয়া বলা যায়, ডাক্তারেরা যেরূপ তিক্ত ঔষধকে সিরাপ দিয়া মিষ্ট করিয়া দেন; কিন্তু কাহাকেও তোষামোদ করা উচিত হইবে না।

ক্রোধী ব্যক্তি প্রায়ই মিষ্টভাষী হইতে পারে না, তজ্জন্য ক্ষণরাগী লোক ভাল বিক্রেতা হইতে পারে না এবং ভাল ম্যানেজারও হইতে

পারে না। আমি ক্ষণরাগী বলিয়া পশ্চাতে বসিয়া ফন্দী (plan) করিতে ও আদেশ দিয়া চালাইতে পারি কিন্তু বিক্রেতা হইতে পারি না।

গ্রাহকগণ অনেক সময় অনর্থক না বুঝিয়া বা ব্যবসায়ীর প্রতি চির-প্রচলিত ঘৃণা বশতঃ শক্ত ও অন্যায় দোষারোপ করিয়া থাকেন, তাহা সহ্য করিতে শিখিবে। পুরাতন ব্যবসায়ীরা এইরূপ অবজ্ঞা এই বলিয়া উপেক্ষা করিয়া থাকেন যে "গ্রাহক লক্ষ্মী," তাঁহার কথা সহ্য করিতে হয়।

(ঞ) মিতভাষিতা।

সত্য কথা দ্বারা সংক্ষেপে জিনিসের দোষ গুণ বুঝাইয়া দিবে, কিন্তু বাহুল্য বক্তৃতা করিবে না, তাহাতে তোমার সত্যতা সম্বন্ধে সন্দেহ হইবে।

যাহারা অধিক মিষ্টভাষী তাহারা প্রায়ই কার্য্য কিছু কম করে, মিষ্ট-ভাষা দ্বারা কার্য্যের ক্ষতিপূরণ করিতে চাহে। বৈধভাবে গ্রাহককে তুষ্ট করা বিধেয়। গ্রাহকের যত সুবিধা করিবে ততই তোমার গ্রাহক বাড়িবে। বহু মিষ্টভাষা অপেক্ষা কার্য্য দ্বারা তুষ্ট করাই বিধেয়। মনু বলিয়াছেন "সত্যং ব্রূয়াৎ প্রিয়ং ব্রূয়াৎ, মাব্রূয়াৎ সত্যমপ্রিয়ম্। প্রিয়ঞ্চ নানৃতং ব্রূয়াদেষ ধর্ম্মঃ সনাতনঃ" ইহার অর্থ ইহা নহে যে আবশ্যকস্থলেও অপ্রিয় সত্য বলা নিষেধ।

(ট) অনুনয়।

অনুনয় ঃ—পূর্ব্বশ্রেণীর ব্যবসায়ীরা গ্রাহককে অনুনয় বিনয় করিয়া যাহাতে অধিক জিনিস বিক্রয় করিতে পারে তাহার চেষ্টা করে। ইহাকে আমি ব্যবসায়ের নিকৃষ্ট পদ্ধতি মনে করি। য়ুরোপের বড় বড় ব্যবসায়ীর প্রতিনিধিরা এ দেশে আসিয়া সময় সময় এই প্রথা অবলম্বন করে, আমি ইহা অনুমোদন করিতে পারি না। কিন্তু দ্রব্যের সুবিধা অসুবিধা প্রভৃতি বুঝাইয়া দেওয়াতে ক্ষতি নাই।

(ঠ) মুদ্রাদোষ হীনতা।

অনর্থক পুনঃপুনঃ কোন কথা বলা বা অঙ্গভঙ্গী করাকে মুদ্রাদোষ বলে। কথাবার্ত্তার সময়ে যাহাতে মুদ্রাদোষ না হয় তজ্জন্য সাবধান থাকা উচিত। নিজের মুদ্রাদোষ নিজে বুঝিতে পারা যায় না, নিজে বুঝিতে পারিলে মুদ্রাদোষ থাকিতে পারে না, বন্ধুবান্ধবের নিকট শুনিয়া সংশোধিত হইতে হয়। কোন বন্ধুর মুদ্রাদোষ থাকিলে তাহাকে জানাইয়া দেওয়া উচিত, না জানাইলে তাহার অপকার করা হয়। মুদ্রাদোষী লোকের সহিত আলাপ করিয়া লোকে বিরক্ত হয়, সুতরাং ব্যবসায়ী মুদ্রাদোষী হইলে বড়ই ক্ষতি। উকিল, বক্তা এবং শিক্ষকগণেরও মুদ্রাদোষ থাকা অনিষ্টজনক। মুদ্রাদোষ যথা ঃ—১। মনে করুন, ২। কি বলেন, ৩। বুঝতে পারলেন কি না, ৪। you see ইত্যাদি।

(ড) অহঙ্কার শূন্যতা।

মনুষ্যের নিজ-শক্তিবলে যখন কোনও কাজ অনুষ্ঠিত হয় না তখন মানুষের অহঙ্কার করিবার কোনও কারণ দেখা যায় না। আর ভালরূপ বিবেচনা করিয়া দেখিলেই ইহা হৃদয়ঙ্গম হইবে যে অত্যন্ত অধম ব্যক্তিরও তোমার অপেক্ষা কোন না কোন গুণ বেশী আছে। অহঙ্কার পতনের চিহ্ন ইহা অনেকবার জীবনে দেখিয়াছি। ইতিহাস ও ধর্ম্মগ্রন্থ প্রভৃতিতে ইহার অনেক দৃষ্টান্ত উল্লিখিত আছে।

অহঙ্কার চূর্ণ হইলে মনে বড়ই আঘাত লাগে, মনে ক্লেশ থাকিলে সকল কার্য্যেই অনিচ্ছা প্রকাশ পায়, তজ্জন্য ব্যবসায়ে ক্ষতি হয়, কিন্তু নিরহঙ্কার ব্যক্তির উক্তরূপ মনে ক্লেশ পাইবার কোনও সম্ভাবনা নাই, অতএব অহঙ্কার শূন্য হইবার জন্য চেষ্টা করা কর্ত্তব্য। অবশ্য সাংসারিক লোকের পক্ষে সম্পূর্ণ নিরহঙ্কার হওয়া অত্যন্ত কঠিন, তবে অহঙ্কার দূর করিতে যথাসাধ্য চেষ্টা করা উচিত। সাধুরা বলেন ধর্ম্মবিষয়ক অহঙ্কার

ধার্ম্মিকতার পরিচায়ক নহে। অহঙ্কারী লোকের সঙ্গে ব্যবসায় করা অসুবিধাজনক।

সম্মুখে কাহাকেও দান ধর্ম্মাদি বিষয়ে পারত পক্ষে প্রশংসা করা উচিত নয়, করিলে তাহার অহঙ্কার বৃদ্ধি করিয়া তাহার অনিষ্ট করা হয়। অগোচরে অন্যের নিকটে প্রশংসা করা উচিত। কেহ সম্মুখে প্রশংসা করিতে আরম্ভ করিলে যদি প্রশংসা শুনিতে ইচ্ছা না হয় তবে তাহাকে বলা উচিত "শত্রুকে সম্মুখে প্রশংসা করিয়া শত্রুতা সাধন করিতে হয়," এই কথা বলিবার পরও প্রশংসা করিতে ক্ষান্ত না হইলে অন্য প্রসঙ্গ উত্থাপন করিবে।

(১) নিকৃষ্ট লোকেরা আত্মপ্রশংসা করে, কিন্তু আবশ্যক বশতঃ আত্ম-প্রশংসা অন্যায় নহে, যথা কর্ম্মপ্রার্থী হইয়া বা membership এর জন্য vote সংগ্রহ করিবার সময় আত্মপ্রশংসা আবশ্যক। ব্যবসায়ীদের নিজের জিনিসের এবং সততার প্রশংসা না করিয়া উপায় নাই। (২) অপকৃষ্ট লোকেরা সম্মুখে মিথ্যা প্রশংসা ভালবাসে। (৩) সাধারণ লোকেরা সন্মুখে সত্য প্রশংসা ভালবাসে। (৪) উৎকৃষ্টতর লোকেরা অগোচরে প্রশংসা ভালবাসে। (৫) সর্ব্বোৎকৃষ্ট লোকেরা অগোচরে প্রশংসাও ভালবাসে না; কিন্তু এই রকম লোক অতি বিরল। শাস্ত্রে বলে দেবতারাও স্তুতিবাদে সন্তুষ্ট হয়েন।

(ঢ) ধৈর্য্যশীলতা।

ব্যবসায়ে অনিবার্য্য ক্ষতি সহ্য করিবার ক্ষমতাকেই ধৈর্য্যশীলতা বলিতেছি। ব্যবসায়ে প্রায়ই আকস্মিক ক্ষতি হইয়া থাকে, এই ক্ষতিতে একবারে অধীর চিত্ত হইলে চলিবে না। সময়ে সময়ে কর্ম্মচারীদের বা স্বয়ং স্বত্বাধিকারীর দ্বারা কোন কাজে হঠাৎ লোকসান হইয়া যায়, সেই ক্ষেত্রে ধৈর্য্য অবলম্বন প্রয়োজন। তবে কর্ম্মচারিগণের কোন

অন্যায় বা অসাবধানতা বশতঃ ক্ষতি হইলে তাহাদিগকে শাসন করিতে হয়, ভবিষ্যতে অধিকতর সাবধানতা অবলম্বনের জন্য তাহাদের নিকট হইতে ক্ষতি পূরণ লওয়াও সঙ্গত হইতে পারে, কিন্তু যে ক্ষেত্রে কর্ম্মচারীদিগের সাবধানতা সত্ত্বেও লোকসান হইয়া যায় বা স্বত্বাধিকারীর নিজের কার্য্যদোষে ক্ষতি হয় সে স্থলে ধৈর্য্য অবলম্বন ব্যতীত উপায়ান্তর নাই।

(ণ) ক্রোধহীনতা।

পরিমিত ক্রোধ অত্যাবশ্যকীয়, তদভাবে নিজের পরিবারবর্গের বা ভৃত্যবর্গের শাসন হয় না। ক্রোধের সময় কোনও শাসন বা কাজ করিতে নাই, একটু অপেক্ষা করিয়া করা উচিত। ক্ষণরাগ ও অপরিমিত ক্রোধ অত্যন্ত অনিষ্টকারী। সবল অপেক্ষা দুর্ব্বলের প্রতি ক্রোধ অধিক জন্মে। পরিশ্রমী লোকের ক্রোধ অধিক হয়।

বড় ব্যবসায়িগণ ক্রোধ নিজে প্রকাশ না করিয়া উপযুক্ত কর্ম্মচারীদের হস্তে শাসনের ভার দিতে পারেন। যেমন মাজিষ্ট্রেটগণ নিজেরা ক্রোধের কাজ করেন না, শাসনের ভার পুলিশের হস্তে ন্যস্ত থাকে।

(ত) বুদ্ধি।

নীতি শাস্ত্রে কথিত আছে "বুদ্ধির্যস্য বলং তস্য অবোধস্য কুতোবলম্।" একথা ঠিক, কিন্তু যাহার বুদ্ধি যে পরিমাণই থাকুক এক দিকে বেশী চালনা করিলে অন্য দিকে অত্যন্ত কমিয়া যায় এজন্যই ন্যায়শাস্ত্রের তীক্ষ্ণ বুদ্ধি বিশিষ্ট পণ্ডিতগণ সংসার বিষয়ে অতি বোকা হইয়া থাকেন।

পূর্ব্বোক্ত গুণ গুলির সহিত বুদ্ধি থাকিলে ভাল ব্যবসায়ী হইতে পারা যায়। ব্যবসায় কার্য্যে নূতনত্ব এবং লোক সাধারণের সুবিধা কিরূপে

হইতে পারে, তাহা যাহার বুদ্ধি যত অধিক সে তত অধিক বুঝিতে পারে। অতিরিক্ত শারীরিক পরিশ্রম করিলে এবং অতিরিক্ত মুখস্থ করিলে বুদ্ধিশক্তির হ্রাস হয়।

অত্যধিক বুদ্ধিমান লোক প্রায় বড় হইতে পারে না। "অতি বুদ্ধির গলায় দড়ি"; তাহাদের অসীম বুদ্ধি তাহাদিগকে অধীনতা ও বশ্যতা স্বীকার করিতে দেয় না, সকল কার্য্যে তাহাদের মন লাগে না, প্রখর বুদ্ধির প্রভাবে উহারা অনেক কার্য্যেই দোষ দেখে, এমন কি গুরুজনেরা কথাও স্বীয় বুদ্ধির প্রতিকূল হইলে, তাহারা ইহা সম্পূর্ণরূপে অগ্রাহ্য করে; সুতরাং এই প্রকার লোকের কার্য্যক্ষেত্র সঙ্কীর্ণ হইয়া পড়ে, অতএব উন্নতির সম্ভাবনাও অল্প হইয়া যায়; কিন্তু এই সঙ্কীর্ণ কার্য্যক্ষেত্রেও যদি ভাগ্যক্রমে ইহারা স্বীয় তীক্ষ্ণ বুদ্ধির উপযোগী কোন কার্য্য পায়, তাহা হইলে উন্নতির চরম শিখরে উপনীত হইতে পারে।

মধ্যবিৎ-বুদ্ধিমান ব্যক্তিগণ সাধারণতঃ compromising spirit এর হয়, তাহাদের বুদ্ধিও থাকে এবং তাহারা বশ্যতা স্বীকার করিতেও কুণ্ঠিত হয় না; কাজে কাজেই তাহাদের সাংসারিক উন্নতির যথেষ্ট সম্ভাবনা থাকে।

যদি কোন ব্যক্তির বুদ্ধি অল্প থাকে ও তিনি নিজে ইহা অনুভব করেন তাহা হইলে বিশেষ কোন ক্ষতি নাই; কারণ ধৈর্য্য ও ক্ষমতা থাকিলে সামান্য বুদ্ধির দ্বারাই সংসারে উন্নতি করা যায়। কিন্তু বুদ্ধি না থাকা সত্ত্বেও যদি কেহ বুদ্ধিমত্তার অভিমান করেন, তাহা হইলেই অমঙ্গলের আশঙ্কা। অনেকেই নিজকে অন্য সকল অপেক্ষা বেশী বুদ্ধিমান্ মনে করে, "দেড় আক্কেলী বুদ্ধি" অর্থাৎ তাহার নিজের বুদ্ধিকে ষোল আনা এবং বাকী পৃথিবীশুদ্ধ সকলের বুদ্ধিকে আট আনা মনে করিয়া থাকে।

(খ) মেধা।

মেধা সকলের পক্ষে যেমন ব্যবসায়ীর পক্ষেও তেমনই প্রয়োজনীয়। যে যত বেশী কথা মনে রাখিতে পারে ও যত অধিক কার্য্যে উপযুক্ত ভাবে সেই সকল কথার প্রয়োগ করিতে পারে, তাহার তত অধিক উন্নতি হয়। কিন্তু ব্যবসায়ীর পক্ষে ছাত্রদিগের ন্যায় লিখিত বিষয় মুখস্থ রাখার আবশ্যকতা নাই। ক্রেতাগণকে চেনা, তাহাদের নাম স্মরণ রাখা, দোকানে কোথায় কোন জিনিস আছে তাহা মনে আঁকিয়া রাখা, জিনিসের পূর্ব্বের ও এখনকার দর, দেনা পাওনার হিসাব এবং করণীয় কাজ মনে রাখা এই প্রকারের মেধাই ব্যবসায়ীর আবশ্যকীয়।

সহজে স্মরণ রাখিবার উপায়। অর্থাৎ স্মরণ শক্তির অভাব জনিত অসুবিধা নিবারণের নানাবিধ উপায়ঃ—

(১) সঙ্গে সর্ব্বদা একখানি স্মারক-পুস্তক (নোট বুক) রাখা ও যখন যে কথা মনে পড়ে তখনই তাহা ইহার মধ্যে লিখিয়া রাখা উচিত; ইহার অভাবে আমাদের দেশে কাপড়ে গাঁট দেওয়া প্রভৃতি প্রথা প্রচলিত আছে।

(২) অনেক গুলি নাম মনে রাখিবার অসুবিধা হইলে, ঐ সকল নামের আদ্যক্ষর সমূহের দ্বারা একটী শব্দ নির্ম্মাণ করিয়া লওয়া যাইতে পারে, যথা ইংরাজী "Vibgyor" শব্দ, ইহা ৬টি রঙ্গের নাম মনে রাখিবার জন্য প্রস্তুত করা হইয়াছে। অনেক স্থলে নামের দ্বারা পদ্য বা ছড়া গাঁথিয়া লইলেও বহু সংখ্যক নাম সহজে সহজে মনে থাকে।

কোন্ ইংরেজী মাস কয়দিনে যায় তাহা স্মরণ রাখিবার জন্য ছড়া না থাকিলে বিশেষ অসুবিধা হইত।

(৩) সন্ধ্যার মন্ত্র ও স্তোত্রাদির ন্যায় দুর্ব্বোধ্য বিষয় অল্পকাল মধ্যে মুখস্থ করিতে গেলে অযথা পরিশ্রম হয়, পুস্তক দেখিয়া প্রত্যহ কয়েকবার

পড়িলেই কিছু দিন মধ্যে তাহা অনায়াসে ও অজ্ঞাতভাবে মুখস্থ হইয়া যায়।

(৪) অন্যকাজে যাওয়ার সময় ডাকে দিবার জন্য চিঠি সঙ্গে নিলেও তাহা পকেটে রাখিলে ভুল হওয়ার সম্ভব, অতএব তাহা হাতে রাখা উচিত। এতদ্ব্যতীত একটু চিন্তা করিলেই প্রত্যেক কাজে ভ্রম নিবারণের নানা উপায় উদ্ভাবন করা যাইতে পারে।

শুনিয়াছি ২৫০৲ টাকা দিলে স্মরণ শক্তি বৃদ্ধির পুস্তক "Pelmans' system of memory culture" পাওয়া যায়।

মেধাবৃত্তির অপব্যবহার। অনেক মুখস্থ করিলে বুদ্ধি কমিয়া যায়, বেদাধ্যায়ী বৈদিকেরা (বাঙ্গালার জাতিগত বৈদিক নহে) সাধারণতঃ ৩০ অধ্যায় যজুর্ব্বেদ মুখস্থ করিয়া বুদ্ধি কমাইয়া ফেলে। তজ্জন্য বৈদিকদিগকে মিথিলা দেশে "বোকা বৈদিক" বলিয়া নিন্দা করিয়া থাকে। তাহারা চণ্ডীও মুখস্থ পড়িয়া থাকে।

(দ) সততা।

"সততায় ব্যবসায় চলে না" এক্ষণে অধিকাংশ লোকেরই এইরূপ ধারণা; তাহারা বলে ব্যবসায় করিতে হইলেই একটু এদিক ওদিক করিতে হয়, ইহা কিন্তু বড়ই ভুল বিশ্বাস। "Honesty is the best policy" সততাই শ্রেষ্ঠ উপায়, ইহা একটী ইংরেজী প্রবাদ। ধার্ম্মিক লোকের কথা স্বতন্ত্র, যাহারা কেবল লাভ ক্ষতির হিসাব করিয়া সব কাজ করে, তাহাদের পক্ষেও সততা অবলম্বন লাভজনক। যদি কোনও ব্যক্তির কার্য্যে লোকের এইরূপ বিশ্বাস হয় যে, এই ব্যক্তি কাহাকেও ঠকায় না, কোনরূপ প্রতারণার কার্য্য ইহার দ্বারা হওয়া অসম্ভব, এবং যদি সেই কথা সকলে জানিতে পারে, তাহা হইলে তাহার এত গ্রাহক জুটিবে ও অধিক মাল কাট্‌তির দরুণ এত লাভ হইবে যে, অসৎ ব্যবসায়ী সেরূপ

লাভের কথা স্বপ্নেও ভাবিতে পারে না। এখন ইংরাজ ব্যবসায়ীর প্রতি লোকের যে এত বিশ্বাস, অনেক দেশীয় লোকও যে নিজের দোকানের ইংরাজী নাম দিতেছে, ইহার কারণ কি ? লোক সাধারণের ধারণা যে ইংরাজদের দোকানে খাঁটি ও নির্দ্দোষ জিনিস পাওয়া যায়, তাহারা সহসা লোককে ঠকায় না, এই জন্যই লোকে ব্যবসায়ে ইংরাজী নাম মাত্রেরই পক্ষপাতী। ইহাতে বুঝা যাইতেছে যে ব্যবসায়ে সততার বিশেষ মূল্য আছে। সততা, দোকানের "সুপ্রতিষ্ঠিত যশের" (good will) মূল্য-বৃদ্ধির এক প্রধান কারণ।

এ প্রসঙ্গে ব্যবসায়িক সততার দ্বারা ধর্ম্মলাভের কোনও উপদেশ দেওয়া হইতেছে না; যাঁহাদের ধর্ম্ম করিতে হয়, ধর্ম্মের নিয়মে ধর্ম্মসাধন করুন। ব্যবসায়ে ধর্ম্মের দোহাই দিবার আবশ্যক নাই। সাংসারিক কাজে বা ব্যবসায়ে যে বেশী ধর্ম্মের কথা কয়, তাহাকে কেহ বিশ্বাস করে না। সাইনবোর্ডে বা বিজ্ঞাপনে "যতো ধর্ম্মস্ততো জয়ঃ" প্রভৃতি ধর্ম্মের দোহাই লিখায় গ্রাহকের মনে অবিশ্বাস উপস্থিত হয়। যদিও সময় সময় নিজের সততা বিষয়ে গ্রাহকের প্রতি ইঙ্গিত আসিয়া পড়ে, তথাপি তাঁহার নিকট ইহার যত অল্প উল্লেখ করা যায় ততই ভাল।

অনেক ভাল লোক অন্য সময়ে সততার অনুরোধে অত্যধিক ক্ষতি সহ্য করিতে পারেন; কিন্তু জেদের সময় বা শত্রুদমনের সময় অথবা সত্য মোকদ্দমার আনুষঙ্গিক প্রমাণ সংগ্রহের সময় তাঁহাদিগকেও মিথ্যা ব্যবহার করিতে দেখা যায়, ইহা সর্ব্বথা দূষণীয়। গবর্ণমেণ্ট, রেল-কোম্পানি ও ষ্টীমার কোম্পানি প্রভৃতির কর্ম্মচারীদের দ্বারা নানারূপ লাঞ্ছিত হয় বলিয়া লোকের ইহাদের প্রতি জাতক্রোধ থাকে, তজ্জন্য তাহারা এই সকল প্রবল প্রতাপান্বিত পক্ষকে ঠকান দোষ মনে করে না, কিন্তু ইহা ভুল; কারণ এই সকল পক্ষ যে বিষয়ে ঠকে, সেই বিষয়ে তাহাদের দেখিবার লোক নাই বলিয়াই ঠকে, সুতরাং সেই স্থলে

ইহারা দুর্ব্বল, এবং ঠকান যে প্রকারের হউক না কেন তাহা ঠকান ত বটে।

(ধ) সততার পরীক্ষা।

লোকের সততাপরীক্ষার সময় ত্রিসন্ধ্যান্বিত, নিত্যস্নায়ী, সাধুসঙ্গী, তিলক ও রুদ্রাক্ষধারী, প্রতিমুহূর্ত্তে হরিনাম উচ্চারণকারী কিনা, তাহা না দেখিয়া সত্যবাদী, স্বার্থত্যাগী, পরোপকারী, পরের দেনা রাখিয়া নিজে স্বচ্ছল ব্যয় বা অপব্যয় করে কিনা? যে ঋণশোধ করিতে পারিবে না, এরূপ ঋণ করে কিনা? পুনঃ পুনঃ পরিশোধের দিন (মেয়াদ) পরিবর্ত্তিত করে কিনা? এসব গুণ ধরিয়া বিচার করিলে সহজে লোক চিনা যাইবে।

(১) **উৎকোচ।** অপর ব্যবসায়ীর কোন কর্ম্মচারীকে কোনরূপ প্রলোভন দিয়া তাহার নিকট হইতে জিনিস সস্তা করিয়া খরিদ করা বা তাহার নিকট নিজের জিনিস অধিক মূল্যে বিক্রয় করার নাম ঘুষ। ঘুষ আর চুরি একই কথা। খাঁটি, নির্দ্দোষ এবং ঠিক ওজনের জিনিষ পাওয়ার জন্য ঐ প্রকার কর্ম্মচারীকে সময়ে সময়ে ঘুষ দিতে হয়, ইহাতে ঐ ব্যবসায়ীর সাক্ষাৎ সম্বন্ধে ক্ষতি হইতেছেনা বটে, কিন্তু প্রকৃতপক্ষে পরোক্ষভাবে প্রতারণা প্রথা প্রচলিত হইয়া ব্যবসায়ী সমাজকে কলুষিত করে, অথচ এইরূপ পাপ হইতে এড়ানও কঠিন।

ঘুষ অনেক প্রকার ঃ—(১) টাকা, (২) জিনিস, (৩) অনুরোধ, (৪) কোনও হাকিম বা উচ্চ ক্ষমতাপ্রাপ্ত লোক কোনও দেশহিতকর কার্য্যের সভাপতি হইলে তাহাতে চাঁদা দিয়া কার্য্য উদ্ধার করা, (৫) কোন উচ্চ ক্ষমতাপ্রাপ্ত লোকের ধর্ম্মমতের সায় দিয়া কার্য্য উদ্ধার করা।

ঘুষের অন্য নাম কমিশন, দস্তুরি ও চুরি।

(২) **বখসিস।** কার্য্যান্তে পেয়াদা, মাঝি, গাড়োয়ান ও

ছোট কর্ম্মচারীদিগকে পারিতোষিক দেওয়াতে দোষ দেখি না, বরং সময়ে সময়ে কর্ত্তব্যের অতিরিক্ত পরিশ্রমের কার্য্য করান হয় বলিয়া পারিতোষিক দেওয়া উচিত, কারণ তাহাতে কাহারও ক্ষতি করা হয় না।

অসৎ লোকের সহিত ব্যবসায়ে সম্প্রতি লাভ বা সুবিধা দেখিলেও তাহা ত্যাগ করিবে, কারণ ভবিষ্যতে এমন ঠকা ঠকিবে যে এক বৎসরের লাভ একদিনে নষ্ট হইয়া যাইবে।

স্বয়ং ব্যবসায়ীকে গ্রাহকের সহিত প্রতারণা করিতে দেখিলে, তাহার অধীনস্থ সৎকর্ম্মচারিগণ তাহার কাযা পরিত্যাগ করিবে, যদি নিতান্তই তাহা না করে, তবে তাহারাও প্রতারণা শিখিতে বাধ্য হইবে, এবং কোন সময়ে যে তাহারা নিজ প্রভুকে ঠকাইবে না ইহার প্রমাণ কি ?

ঠকাইলে মন ছোট হয়, কাজ করিবার ক্ষমতা কমিয়া যায়, সুতরাং ঠকান কোন মতেই লাভজনক নহে, কিন্তু স্বার্থ এইরূপ জিনিষ যে তাহা রক্ষার জন্য অসত্য, প্রতারণা প্রভৃতি অল্পে অল্পে অলক্ষিতভাবে আসিয়া পড়ে, অতএব সর্ব্বদা সাবধান থাকিতে হইবে।

(৩) **অন্যায় প্রশংসাপত্র।** অনেক সময়ে ব্যবসায়িগণ কর্ম্মচারীর দোষ দেখিয়া তাহাকে পদচ্যুত করিবার সময় পাছে তাহার অন্নকষ্ট হয় সেই ভয়ে তাহার দোষ গোপন করিয়া প্রশংসা-পত্র দিয়া থাকেন। ইহাতে প্রকারন্তরে অন্য ব্যবসায়ীকে এই প্রশংসাপত্র দৃষ্টে ইহাকে নিযুক্ত করিয়া ক্ষতিগ্রস্ত হইবার উপায় দেওয়া হয়; ইহা নিতান্ত অন্যায়।

(৪) **নিষ্ফল প্রতারণা।** উল্লিখিত প্রতারণা সমূহ দ্বারা প্রথমতঃ কিছু লাভ হইয়া থাকে, কিন্তু আরও এক প্রকার প্রতারণা আছে, তাহাদ্বারা কখনও লাভ হয় না। একজন ব্যবসায়ী ক্রেতা হইয়া অন্য একজন ব্যবসায়ী নিকটে কোনও জিনিস কিনিতে গিয়া বিক্রেতার খরিদ মূল্য না জানায় ঐ জিনিসের মূল্য আন্দাজে কম করিয়া বলে

যে তাহা অন্যত্র ৫৲ টাকায় পাওয়া যায়। কিন্তু বিক্রেতা-ব্যবসায়ী জানে যে ইহার খরিদ মূল্য ৫✓০ আনা সুতরাং ইহা ৫।০ টাকার কমে বিক্রয় করা যাইতে পারে না ; ক্রেতা-ব্যবসায়ী যে মিথ্যা কথা বলিতেছে তাহা বিক্রেতা-ব্যবসায়ী তখন স্পষ্ট বুঝিতে পারে এবং তাহাকে প্রবঞ্চক বলিয়া মনে করে, সুতরাং এই মিথ্যা কথায় কোনও ফল হয় না।

(৫) **ব্যবসায়ের সততা এবং কতিপয় রীতি নীতি** ঃ—Trade honesty and trade rules.

১। শুনিয়াছি কোনও ব্যবসায়ী সম্প্রদায় সাধারণ লোকের প্রাপ্য টাকা যত বেশী আত্মসাৎ করিয়া দেউলিয়া হইতে পারে ততই গৌরব মনে করে। কিন্তু তাহারাও প্রথম মূলধনীর টাকা সুদে আসলে কড়া ক্রান্তিতে চুকাইয়া দেয় ; এইরূপ না করাকে তাহারা অত্যন্ত অন্যায় মনে করে। তাহাতে লাভ এই যে, তাহারা দেউলিয়া হইয়া পুনরায় ব্যবসায়ে প্রবৃত্ত হইবার পূর্ব্বে তাহাদিগকে সর্ব্ব প্রথমে টাকা দিবার জন্য অনেক ধনীই ব্যস্ত হন।

২। সাধারণতঃ ব্যবসায়ীরা এক প্রকার জিনিস একজনের নিকট ১৲টাকায় বিক্রয় করিয়া ঐ প্রকার জিনিস অন্য জনের নিকট ১॥০ টাকায় বিক্রয় করা অন্যায় মনে করে না, কিন্তু সংখ্যায় বা ওজনে কম দেওয়া তাহারা অন্যায় মনে করে।

৩। তালুকদার ও জমিদার প্রভৃতির বিরুদ্ধে প্রাপ্য টাকার জন্য নালিশ হইলে বিশেষ অসম্মান হয় না ; কিন্তু ব্যবসায়ীর বিরুদ্ধে নালিশ হইলে তাহা অত্যন্ত অসম্মান এবং ক্ষতিজনক হয়।

৪। অপর ব্যবসায়ীর কর্ম্মচারীকে অধিক বেতনের প্রলোভন দিয়া নিজের ব্যবসায়ে নিযুক্ত করা এবং অন্যের দখলে যে দোকান ঘর আছে, তাহা অধিক ভাড়া দিয়া নিজে অধিকার করা ব্যবসায়ীর পক্ষে নিতান্ত নিন্দনীয় কার্য্য। কর্ম্মচারীর পক্ষেও সামান্য সুবিধার জন্য মনিব পরিবর্ত্তন

করা উচিত নয়, কারণ প্রবেশ করিবার সময় হয়তঃ অনেক অনুরোধ করিয়া প্রবেশ করিয়াছে এবং কার্য্য শিখিবার সময় মনিবের অনেক ক্ষতি করিয়াছে।

৫। একই দরে জিনিস কিনিতে হইলে যে দোকানে প্রথমে দর পাওয়া গিয়াছে সেখান হইতেই তাহা কেনা উচিত।

৬। তুমি একজনের নিকট হইতে জিনিস কিনিয়া থাক, অন্যে কম দর দিলে তাহারই নিকট হইতে তোমার কেনা উচিত। এমন হইতে পারে যে পূর্ব্ব ব্যবসায়ীর সঙ্গে তোমার অনেক দিন হইতে ব্যবসায় চলিতেছে, দুই একটা জিনিস অন্যের নিকট হইতে নেওয়া অসুবিধাজনক, ইহা সত্ত্বেও অন্ততঃ দুই চারি বার নূতন দোকান হইতে নিতে বাধ্য, তাহা না করিলে, সে যে দর কমাইয়া তোমার উপকার করিল তাহার প্রতিদান করা হইল না, এবং ভবিষ্যতে সে তোমাকে আর কম দর দিবে না। তবে যদি যৎসামান্য কিছু কমাইয়া দেয়, যথা ৫০৲ টাকাতে ৵০ আনা বা ৫৲ টাকাতে ৴১০ পয়সা, এই রকম কমকে কম ভাবা উচিত নহে।

৫। ব্যবসায়ের উপাদান।

(ক) বৈশ্যোচিত শিক্ষা, (খ) বয়স, (গ) বরাদ্দ, (ঘ) ব্যবসায়-নির্ব্বাচন, (ঙ) নামকরণ, (চ) স্থান নির্ব্বাচন, (ছ) গৃহনির্ব্বাচন, (জ) গৃহসজ্জা, (ঝ) কর্ম্মচারী, (ঞ) পরিচ্ছদ, (ট) সুপ্রতিষ্ঠিত যশঃ, (ঠ) মূলধন, (ড) বিজ্ঞাপন, (ঢ) অবিবাহিত জীবন।

(ক) বৈশ্যোচিত শিক্ষা।

বৈশ্যোচিত গুণবিশিষ্ট লোক বৈশ্যোচিত শিক্ষা প্রাপ্ত হইয়া কোন ব্যবসায়ীর নিকটে শিক্ষানবিশ থাকিয়া ব্যবসায় শিক্ষা করিয়া ব্যবসায় আরম্ভ করিলে কৃতকার্য্য হওয়ার বিশেষ সম্ভাবনা।

(খ) বয়স।

যত অল্পবয়সে ব্যবসায় শিক্ষা বা ব্যবসায় আরম্ভ করা যায় ততই ভাল। ব্যবসায়ী লোকের ছেলেরা বাল্যকাল হইতে অজ্ঞাতভাবে ব্যবসায় শিখে বলিয়া ভাল ব্যবসায়ী হয়। ২০ বৎসর, উৰ্দ্ধপক্ষে ২৫ বৎসর বয়স মধ্যে ব্যবসায় আরম্ভ করা উচিত, পূর্ব্বে পরিশ্রম বিশেষরূপ অভ্যাস না থাকিলে পরে ব্যবসায় আরম্ভ করিয়া কৃতকার্য্য হওয়া শক্ত কথা।

অনেকে ৪০।৪৫ বৎসর বয়সে চাকুরির প্রতি বিদ্বেষভাবাপন্ন হইয়া বা কর্ম্মচ্যুত হইয়া ব্যবসায় করিতে মনন করেন। অধ্যবসায় খুব বেশী থাকিলে কৃতকার্য্য হইতে পারেন, নতুবা অকৃতকার্য্য হওয়ার সম্ভাবনাই বেশী।

(গ) বরাদ্দ (Estimate)।

যথাসম্ভব এষ্টিমেট করিয়া ব্যবসায় করিবে, যদিও ব্যবসায়ের ঠিক এষ্টিমেট হওয়া অসম্ভব।

(ঘ) ব্যবসায় নির্ব্বাচন।

কর্ম্মকর্ত্তার শক্তি ও প্রকৃতি অনুসারে ব্যবসায় নির্ব্বাচন করিতে হয়।

(সম্ভ্রান্ত ও নিন্দিত ব্যবসায়)।

(১) **সম্ভ্রান্ত ব্যবসায়।** (১) যে ব্যবসায়ে গ্রাহকগণকে বেশী তোষামোদ করিতে হয় না এবং যে খুচরা ব্যবসায়ে দর করিয়া বিক্রী করিতে হয় না তাহাই সম্ভ্রান্ত ব্যবসায়। (২) সাধারণ লোকে বলিবে, যে ব্যবসায়ে বেশী মূলধন, যাহাতে নিজে হাতে কাজ করিতে হয় না, অনেক গোমস্তা রাখা যায়, গাড়ী চড়া যায় এবং অনেক বড় লোকের সহিত কারবার করিতে পারা যায়, সেই ব্যবসায়ই সম্ভ্রান্ত। কিন্তু প্রকৃত ব্যবসায়ীর মতে ব্যবসায়ের বড় ছোট কিছু নাই। মিউনিসিপ্যালিটী, ট্রামওয়ে, রেলওয়ে, এসকল ছোট কার্য্যেরই পূর্ণাবয়ব; কর্ম্মকর্ত্তার মূলধন, বুদ্ধি ও সততা অনুসারে ছোট বড় হয়। পানের দোকানকেও Refreshment Roomএর মত বিরাট ব্যাপার করিয়া তোলা যাইতে পারে। (৩) যে ব্যবসায়ে জিনিস দেখিয়া ভাল মন্দ বুঝিবার উপায় নাই, ব্যবসায়ীর সততার উপর নির্ভর করিতে হয়, সে ব্যবসায়কে সহজে সম্ভ্রান্ত করা যাইতে পারে।

(২) **নিন্দিত ব্যবসায়।** (১) যে সকল ব্যবসায়ে ঘুষ, দস্তুরি, কমিশন ইত্যাদি না দিলে বা মিথ্যাকথা না বলিলে চলে না সেই সকল ব্যবসায়ই অসম্ভ্রান্ত, এগুলি ব্যবসায় নামের যোগ্য নহে। (২) কোন ব্যক্তিবিশেষের অনুগ্রহের উপর নির্ভর করিয়া যে ব্যবসায় করা হয় তাহাও ব্যবসায় সংজ্ঞার অনুপযুক্ত।

আমাদের চিন্তা করিয়া নূতন ব্যবসায়ের উদ্ভাবন করিবার আবশ্যকতা বড়ই কম, ইউরোপীয়দের কার্য্যপ্রণালী ও ব্যবসায়গুলির অনুকরণ করিলেই নূতন ব্যবসায় বাহির হইয়া পড়িবে।

(৬) নামকরণ।

দোকানের নামকরণ করিবার সময় যতদূর নূতন ধরণের ও সংক্ষেপ রকমের নাম রাখিতে পার ততই ভাল। নূতন ধরণের নাম রাখিলে প্রতিবাসীর সহিত চিঠি বা গ্রাহক নিয়া বিবাদ লাগে না। সংক্ষেপ নাম বলিতে, লিখিতে এবং লেটারহেড্ প্রভৃতি ছাপিতে সুবিধা হয়। তুমি যে জিনিসের ব্যবসায় কর, যে স্থানে কর ইত্যাদি বিষয় নামে সংক্ষেপে প্রকাশ পাইলে ভাল। ধনীর নামেও নাম করিতে পার। প্রতিবাসীর নাম সুন্দর বলিয়া বা তাহার নামে সম্ভ্রম আছে বলিয়া তাহার ব্যবসায়ের নাম আংশিক বা সম্পূর্ণরূপে নকল করা উচিত নয়।

(১) **জোড়া নাম।** কোনও ব্যবসায়ের নাম দুই নামে করিতে হইলে প্রথম অল্প অক্ষরের নাম পরে বেশী অক্ষরের নাম দিলে সুশ্রাব্য হয়। যথা "ভট্টাচার্য্য দাস কোম্পানি" না করিয়া "দাস ভট্টচার্য্য এণ্ড কোম্পানি," ভাল শুনা যায়।

ব্যবসায়ীগণ ব্যবসায় কার্য্যকে ঘৃণিত মনে করিয়া দোকানকে আফিস, কারবার ও গদি প্রভৃতি নামে অভিহিত করিয়া থাকে। যে ব্যবসায়কে ঘৃণা করে তাহার ব্যবসায় করাই উচিত নয়।

(২) **উপাধি বিভ্রাট।** ব্রাহ্মণ যাহারা বিশেষ সম্মান লাভের জন্য রায়, চৌধুরী, মজুমদার প্রভৃতি উপাধি নিয়াছিলেন, তাহাদিগকে অপরিচিত স্থলে অতিরিক্ত "শর্ম্মা" লিখিয়া ব্রাহ্মণ বুঝাইতে হয়। একজন ব্রাহ্মণকে অহিন্দু পত্নী গ্রহণ করিয়াও "শর্ম্মা রায়" লিখিতে দেখিয়াছি।

(৩) **জোড়া উপাধি।** কুলীন কায়স্থেরাও রায়, চৌধুরী প্রভৃতি উপাধি নিয়া সাহাদের সহিত অভিন্ন বুঝাইতেছেন। বসু রায়, ঘোষ চৌধুরী লিখা আবশ্যক। রায় চৌধুরী প্রভৃতি উপাধি দ্বারা কুলীন কায়স্থ কি সাহা বুঝিবার যো নাই।

মুখোজ্যা চৌধুরী, দত্ত চৌধুরী, বসু রায়, রায় চৌধুরী প্রভৃতি জোড়া উপাধি এখন চলিতেছে। যেইটি ভাল সেইটি নিলেই ত হয়। ২।৩ রকম উপাধি লিখিয়া সময় নষ্ট করা অনাবশ্যক।

বিলাতী লোকের নাম দিয়া যে ব্যবসায় করে তাহাকে লোকে জানিতে পারিলে বিশ্বাস করে না। বাস্তবিক ইহা নিন্দনীয়।

মানুষের নাম রাখিবার সময় অনেকে নরেন্দ্র, সুরেন্দ্র প্রভৃতি কতগুলি নাম সুন্দর বলিয়া প্রায় প্রত্যেক বাড়ীতেই রাখিয়া থাকে। ইহা দ্বারা নামকরণের উদ্দেশ্য অর্থাৎ পার্থক্য নষ্ট হয়, অমুকের ভাই নরেন্দ্র, অমুকের ছেলে সুরেন্দ্র ইত্যাদি বলিতে হয়। এক বংশে বা এক গ্রামে যে নাম অন্যের আছে, সে নাম রাখা অসুবিধাজনক।

(৪) **বংশনাম (পদবী) পরিবর্ত্তন।** পদবী পরিবর্ত্তনে লাভ নাই। উত্তর পশ্চিম প্রদেশে "সিংহ" পদবী সম্ভ্রম সূচক, দ্বারভাঙ্গার মহারাজা প্রভৃতির এই উপাধি আছে। পূর্ব্ববঙ্গে ভাণ্ডারি কায়স্থদের এই উপাধি ছিল, তাহারা পরিবর্ত্তন করিয়া দে এবং দাস প্রভৃতি উপাধি নিতেছে, কিন্তু ইহাদের মধ্যে যাহারা সিংহ থাকিবে তাহাদের অবস্থা ভাল করিতে পারিলে তাহারাই উচ্চশ্রেণীস্থ বলিয়া গণ্য হইবে। উত্তর পশ্চিম প্রদেশে সাহা উপাধি সম্ভ্রমসূচক, বোধ হয় সেই অনুকরণেই বাঙ্গালার সাহাদের নাম হইয়াছিল, কিন্তু এখন পূর্ব্ববঙ্গের সাহারা নাম বদলাইয়া দাস, রায় প্রভৃতি করিতেছে। নাম না বদলাইয়া নিজ নিজ কার্য্যে এবং সমাজে যে সব ত্রুটি আছে তাহা সংশোধন করিতে চেষ্টা করাই কর্ত্তব্য; শ্রীহট্টের ধনী সাহারা তাহাই করিতেছে; কায়স্থদের ছেলে মেয়ে বেশী পণ দিয়া নিয়া বিবাহ দিতেছে। আশা করা যায় এই উপায়ে কিছুকাল পরে তাহাদের সমাজ কায়স্থদের সমকক্ষ হইয়া উঠিবে।

আমরা বাঙ্গালীরা "বাবু" ছাড়িয়া "শ্রীযুত" ধরিয়া কি বিশেষ সম্ভ্রম পাইয়াছি বুঝিতে পারি না।

বাঙ্গালী ব্রাহ্মণদের "চক্রবর্ত্তী" উপাধি খুব সম্ভ্রমসূচক ছিল, এখনও ফরিদপুর জেলাস্থ রুদ্রকরের সম্ভ্রান্ত বন্দ্যোপাধ্যায়গণ "চক্রবর্ত্তী" নামে খ্যাত হইয়া সম্ভ্রম মনে করেন। পাচক প্রভৃতি নিম্নশ্রেণীর ব্রাহ্মণেরা "চক্রবর্ত্তী" উপাধি নেওয়ায় অনেকে ইহাকে অপমানজনক মনে করিয়া অন্য উপাধি নিতেছেন।

বিদেশের সহিত যাহাদের প্রকাণ্ড ব্যবসায় তাঁহারাই Merchant (সওদাগর) নামে এবং আমাদের মত ব্যবসায়ীরা Trader নামে আখ্যাত হওয়া উচিত, অনেকস্থলে Merchant শব্দের অপব্যবহার দেখা যায়। আমরা Merchant নামে আখ্যাত হইতে চাহিলে ধৃষ্টতা প্রকাশ পাইবে।

(চ) স্থান নির্ব্বাচন।

জলের যেমন স্বাভাবিক গতি আছে নিম্ন দিকে যায়, বাধা পাইলে পুনরায় বল সংগ্রহ করিয়া বাধা অতিক্রমের চেষ্টা করে, সেইরূপ ব্যবসায়েরও স্বাভাবিক গতি আছে, সেই গতির বলে, যেখানে যে ব্যবসায়ের আবশ্যক এবং অভাব আছে সেইখানে সেই ব্যবসায় হইয়া থাকে। এবং সেই ব্যবসায়ের অনাবশ্যক বা প্রাচুর্য্য হইলে ব্যবসায় কমিতে থাকে বা লোপ পায়। এই সমস্ত বিবেচনা করিয়া ব্যবসায়ের স্থান নির্ব্বাচন করিতে হয়।

(ছ) গৃহ নির্ব্বাচন।

পূর্ব্ব বা দক্ষিণদ্বারী ঘর কিছু বেশী ভাড়া হইলেও ভাল, তার পর উত্তরদ্বারী, তার পর পশ্চিমদ্বারী। ঘর ভাল হইলে গ্রাহকগণ বসিয়া আরাম বোধ করে, সুতরাং বেশী বিক্রীর আশা করা যায় এবং কর্ম্মচারীদের শরীর ভাল থাকে।

বাড়ীওয়ালা অনেক সময় বাড়ী মেরামত বা আবশ্যকমত পরিবর্ত্তন ও পরিবর্দ্ধন করিয়া দিতে না চাহিলে, ব্যবসায়ে লাভ বোধ করিলে অবস্থাভেদে তাহা নিজ ব্যয়ে করিয়া লইতে হয়। কোথাও ভাড়া হইতে বাদ পাওয়া যায়, কোথাও বা পাওয়া যায় না।

ঘরের মেজে রাস্তার সমান উচ্চ হইলে খুব খারাপ, ২ ফুট উচ্চ হইলে ভাল, ৩ ফুট হইলে মন্দ নয়, তাহার উপরে হইলে ভাল নয়। ঘরে আলো ও বাতাস যাওয়া চাই।

(জ) গৃহ সজ্জা।

ব্যবসায়ের আন্দাজ মত ঘরের সাজ ভাল করিবে, ইহা দ্বারা অপরিচিত গ্রাহক তোমার ব্যবসায়ের গুণাগুণ এবং অবস্থা নির্দ্দেশ করিবে।

কাঠের জিনিস অর্থাৎ Wooden furniture দরকারী সাইজ মত পুরাতন ভাল অবস্থায় পাইলে দরে সস্তা হইবে, জিনিসও ভাল হইবে। টাকাকড়ি প্রভৃতি মূল্যবান্ জিনিস বেশী হইলে এবং সেই সব নিরাপদ করিতে হইলে লোহার সিন্দুক রাখা উচিত; অন্যকে না ঠকাইলেও অনেক স্থলে ধন নিরাপদ হইতে দেখা গিয়াছে।

আসনের জন্য বিছানা না রাখিয়া চেয়ার, টুল ও বেঞ্চ রাখিতে পারিলে ভাল হয়, ব্যয়-সাধ্য বটে, কিন্তু উঠিতে ও বসিতে সুবিধা। কোন কোন ব্যবসায়ী নিজের আসন গ্রাহকদের আসন অপেক্ষা ভাল করে; ইহা অন্যায়, কারণ, গ্রাহক লক্ষ্মী।

Show. দোকান ঘর দৈর্ঘ্যে প্রস্থে বড় হইলে, এবং মধ্যে টেবিল চেয়ার প্রভৃতি রাখিয়াও অনেক স্থান খালি থাকিলে Show Case আবশ্যক। এখন ঘরের ভাড়া সর্ব্বত্রই বৃদ্ধি হইয়াছে। বড় ঘর নিয়া খালি রাখিবার সুবিধা হয় না। সুতরাং প্রায়ই Show Case এর আবশ্যক হয় না।

False show. পূর্ব্বকালে অল্প মূলধনে ব্যবসায় করা চলিত। তখন False show করিয়া ঘর জিনিষে পূর্ণ দেখাইতে হইত। মস্লার দোকানে এক এক রকম মস্লা দশ সের আছে, আড়াইমণি থলের নীচে খড় পূরিয়া উপরে মস্লা রাখিয়া মস্লাপূর্ণ থলে দেখান হইত। ডাক্তারখানায় আল্মারী অনেক আছে কিন্তু তত ঔষধ নাই, খালি শিশি কাগজ দিয়া প্যাক করিয়া লেবেল্ আঁটিয়া সাজাইয়া রাখা হইত। মুদি দোকানে গাম্লার ভিতরে সরা উল্টা করিয়া রাখিয়া, তাহার উপর চাউল দাইল প্রভৃতি রাখা হইত। ক্রমশঃ প্রতিযোগিতা বৃদ্ধির সঙ্গে সঙ্গে অল্প মূলধনে ব্যবসায় করিবার সুবিধা চলিয়া যাইতেছে সুতরাং False show অনাবশ্যক হইয়া পড়িতেছে।

Show window. ডাক্তারখানার সম্মুখে তুইদিকে তুইটা অর্দ্ধচন্দ্রাকৃতি Show window করিবার রীতি চলিয়া আসিয়াছে। ইহাতে অনেক খরচ লাগে এবং স্থান নষ্ট হয়। সুতরাং ঔষধের মূল্য বাড়াইতে হয়। এই প্রথা উঠাইয়া দেওয়াই উচিত। আর নিতান্ত করিতে হইলে, অর্দ্ধচন্দ্রাকৃতি না করিয়া সোজা করিলে কতক ব্যয় কমে। ডাক্তারখানা ইউরোপের অনুকরণে করা হইয়াছে বলিয়া জাঁকজমক এত বেশী বলিয়া বোধ হয়। কারণ যেখানে রোগের ঔষধ বিক্রী হইবে সেখানে জাঁকজমক না হইয়া খাবার দোকানে জাঁকজমক হওয়া উচিত ছিল।

আন্দাজ মত সজ্জা। খুচরা ব্যবসায়ে Show আবশ্যক, কিন্তু আন্দাজ মত করা উচিত। বে-আন্দাজ Show করিয়া ব্যয় বাহুল্য করিয়া, ব্যবসায়ে লোকসান করা উচিত নয়। শুনিয়াছি কোনও সাবান ব্যবসায়ী মেলাতে Show করিয়া এত ব্যয় করিয়াছিল যে শেষে ব্যবসায় চালান মুস্কিল হইয়াছিল।

সন্দেশ ও মিষ্টান্নের দোকানে Show থাকা উচিত; কারণ সন্তোষের

অবস্থায় লোক সন্দেশাদি খরিদ করে। অসুখের সময় অর্থাৎ বিপদের সময় ডাক্তারখানায় যাইতে হয়। সেই স্থান এত সুন্দর করিবার আবশ্যক নাই। তথাপি এই বিপরীত প্রথা প্রচলিত হইবার কারণ আমার বোধ হয়, মিষ্টান্ন গরীব দেশের প্রস্তুত এবং ডাক্তারী ঔষধ ধনী দেশের প্রস্তুত। ঔষধের সঙ্গে সঙ্গে বিলাত হইতে এই জাঁকজমক আসিয়াছে। এইরূপ জাঁকজমক বাড়াইয়া ঔষধের মূল্য বৃদ্ধি করা নিতান্ত অন্যায়।

গৃহসজ্জা বা ব্যবসার সজ্জা। পূর্ব্বশ্রেণীর ব্যবসায়ীরা ব্যবসায়ের অঙ্গপ্রত্যঙ্গ দিতে জানিত না এবং পছন্দ করিত না। সাইনবোর্ড, ছাপান লেটার হেড, এইসব ইউরোপীয়দের নিকট হইতে আমরা শিখিয়াছি।

যে জিনিষ তুমি কখনও ব্যবহার কর নাই, সেই প্রকারের জিনিষ খরিদের সময় প্রথমে পাকাপাকী না কিনিয়া, যদি পার তবে জাকড়ে (on inspection) কিনিবে, যেন কিছুকাল ব্যবহারের পর সুবিধা না হইলে বদলে অন্য জিনিষ নিতে পার। জাকড়ে কিনিতে পারিলে প্রথমে কম দামের জিনিষ কিনিবে, তার পর কোন্ রকম জিনিষ তোমার সুবিধা হইবে তাহা বুঝিয়া পরে বেশী মূল্য দিয়া ভাল জিনিষ কিনিবে, পারিলে পুরাতনটী অল্প মূল্যে বিক্রয় করিবে, না পারিলে এক জিনিষ দুইবার খরিদ করায় ক্ষতি হইবে বটে, কিন্তু কাজের খুব সুবিধা হইবে।

ব্যবসায়ীর আবশ্যক পুস্তকাদি। পঞ্জিকা; অভিধান—বাঙ্গালা, ইংরাজী; Postal guide; Telegraph guide; Goods tariff; Time table; Bradshaw. চিটি ওজন করিবার নিক্তি। চিঠি বন্ধ করিবার জন্য জল রাখিবার পাত্র।

(ঋ) কর্ম্মচারী।

(১) **নিয়োগ।** কর্ম্মচারী নিয়োগের সময় যথা সম্ভব বিশ্বাসী দেখিয়া নিযুক্ত করিবে, নিযুক্ত করিবার পর অবিশ্বাসের বিশেষ কারণ না পাওয়া পর্য্যন্ত বিশ্বাস করিবে। অকারণে অবিশ্বাস করিলে বিশ্বাসী লোক চাকরী পরিত্যাগ করিবে, কেহ বা অবিশ্বাসের কাজ করিতে আরম্ভ করিবে। বিশ্বাসের পরীক্ষা পরিসমাপ্ত হইলে নিঃশঙ্কচিত্তে পাকা করিয়া নিয়োগ করাই উচিত। নিযুক্ত করিয়া সহজ দোষে বরখাস্ত করা উচিত নয়।

যে প্রার্থীর ব্যবসায় শিক্ষা করিয়া, ব্যবসায় করিবার উপযোগী মূলধন, পরিচয়, কর্ম্মঠতা প্রভৃতি সামগ্রী যত বেশী, সেই প্রার্থীকে তত কম নেওয়া উচিত; অর্থাৎ ব্যবসায়ের সকল উপাদানই যাহার বেশী আছে, তাহাকে নেওয়াই উচিত নয়। কারণ সংসারে সৎলোকের সংখ্যা বড় কম, সুবিধা পাইলেই মনিবের সর্ব্বনাশ করিতে কুণ্ঠিত হয় না। কিন্তু কথিত গুণবিশিষ্ট প্রার্থী সৎ হইলে তাহাকে আগ্রহের সহিত নেওয়া উচিত।

যাহার কাছে তুমি কোনরূপ ঠেকা আছ তাহার পরিচিত লোক রাখা সুবিধাজনক নহে। সে ত্রুটি করিলে বা অকর্ম্মণ্য হইলে শাসন করিতে বা ছাড়াইতে অসুবিধা হইবে।

"সর্ব্বঞ্চ নূতনং শস্তং সেবকান্নং পুরাতনং" সব জিনিসই নূতন ভাল, শুধু চাকর ও চাউল পুরাতন ভাল। চাকর পুরাতন হইলে কতক দোষও জন্মে বটে এবং সম্ভবতঃ এই জন্যই পুরাতন চাকরে Baconএর অমত, কিন্তু মোটের উপর গুণই বেশী হয়।

নিয়োগের সময় সমান গুণ হইলে আত্মীয় বা সম্পর্কিত লোকদিগকে অগ্রে নিতে পার, কিন্তু নিযুক্ত হইলে সকল কর্ম্মচারীকে যথাসম্ভব সমান ভাবে দেখিতে হইবে, নতুবা অসম্পর্কিত কর্ম্মচারীরা অসন্তুষ্ট থাকিবে।

পাস করা কর্ম্মচারীরা সাধারণতঃ সৎ হয়, লিখা পড়ার কাজ তাদের দ্বারা ভাল চলে। ব্যবসায়ের আসল কাজ কেনা ও বেচা, আবশ্যকমত যথায় তথায় যাওয়া, আবশ্যক মত থাকা, খাওয়ার নানা রকম কষ্ট সহ্য করা এবং ঠেকা সময়ে নিম্ন শ্রেণীর কার্য্য করা তাহাদের দ্বারা স্থবিধা হয় না। ব্রাহ্মণ কায়স্থ প্রায়ই এইরূপ, কিন্তু ব্যবসায়ীর ছেলেরা এই সব বিষয়ে খুব মজবুত, পরন্তু চিঠি খানা লিখিতে গেলেই গোল।

অকর্ম্মণ্য আত্মীয় নিবে না নিলেও ক্ষমতা কম দিবে। যে ঠেকা সময় যত নীচ কাজ করিতে প্রস্তুত হয়, যত বেশী বুঝে, যত বেশী খাটে এবং সৎ হয়, তাহাকে তত উচ্চপদ দিবে। ব্যবসায়ে ব্যবসায়সম্বন্ধীয় গুণে সম্ভ্রম করিবে, সম্পর্কে, কৌলীন্যে বা ধনে সম্ভ্রম করিবে না। বিদ্যার জন্য কিছু সম্ভ্রম করিবে।

নিজের অপেক্ষা বেশী চতুর বা সম্ভ্রান্ত কর্ম্মচারী নেওয়া স্থবিধাজনক নহে; কারণ সে তোমার হুকুম শুনিবে না, বা হুকুম তামিল করিতে অপমান বোধ করিবে। বেশী বয়স্ক কর্ম্মচারী ধীর স্থির হয় কিন্তু হুকুম দিতে বা দোষ করিলে শাসন করিতে অস্থবিধা হয়।

হাত অপেক্ষা মস্তিষ্কের কার্য্যের ও বহুদর্শিতার মূল্য বেশী। এই জন্যই পুরাতন কর্ম্মচারী বসিয়া বেশী অংশ পায় এবং নূতন কর্ম্মচারী খাটিয়া কম অংশ পায়।

একজন নৌকার দাঁড়ি অন্য দাঁড়িকে বলিয়াছিল "মাঝি বেটা বসিয়া মাহিনা খায়" অপর দাঁড়ি উত্তর করিয়াছিল "তাহাও দেখিয়াছি শুকনা দিকে নৌকা যায়" অর্থাৎ মাঝির অনুপস্থিত কালে সে এক দিন মাঝির কাজ করিয়াছিল, তখন সে নৌকাকে সোজা জলের দিকে রাখিতে পারে নাই, ডাঙ্গার দিকে যাইতে চাহিত। স্থতরাং শরীরের বল অপেক্ষা মস্তিষ্কের বলকে এবং বহুদর্শিতাকে বেশী সম্ভ্রম করিবে।

বৃদ্ধাবস্থায় পুত্রাদির মধ্যে Junior Asst. এর উপযুক্ত লোক না

থাকিলে অন্য কর্ম্মঠ অংশীদার লওয়া উচিত, সাহেবেরা তাহাই করে। বাঙ্গালীরা সব নিজে খাইতে চায়, সুতরাং ঠকে।

কর্ম্মচারীর সংখ্যা আবশ্যকমত বা কিছু বেশী রাখিতে পারিলে ভাল, তাহাতে খরচ কিছু বেশী পড়ে, কিন্তু সংখ্যা কম রাখিয়া কাহারও অনুপস্থিতিতে সময়ে সময়ে লোকের অভাবে বড়ই চিন্তিত হইতে হয়।

কারীকর ঠিকা পাওয়া গেলে বেশী রাখার আবশ্যক দেখি না। ইংরাজীতে প্রবাদ আছে "Want workmen for the work and not the work for the workmen"; কাজ পাইবে আশায় বহুতর কারীকর নিযুক্ত করিয়া লোকসান করিবে না।

যাহার নিজের ব্যবসায় আছে, এমন লোককে কখনই প্রধান বা প্রধান শ্রেণীর কর্ম্মচারীত্বে নিযুক্ত করিবে না, নিযুক্তির পরে জানিলে কর্ম্মচ্যুত করিবে। খুব নীচের কর্ম্মচারীদের ব্যবসায় থাকিলেও তত ক্ষতি নাই, না থাকাই ভাল, কিন্তু তুমি যে জিনিসের ব্যবসায় কর সেই জিনিসের ব্যবসায় তাহার থাকিলে তাহাকে কখনও রাখিবে না।

(২) **কার্য্য পরীক্ষা।** বিদেশে তোমার কোন ব্যবসায় থাকিলে কর্ম্মচারীর সততার তুলনায় দৈনিক, সপ্তাহিক বা মাসিক রিপোর্ট নিবে। তবেই সে কার্য্যস্থলে উপস্থিত আছে কি না এবং কি রকম কাজ করিতেছে বুঝিতে পারিবে। প্রহরীদের প্রতি ঘণ্টায় ঘড়ী বাজাইবার নিয়ম করার ইহাই প্রধান উদ্দেশ্য।

নিজে ভালরূপ দেখিতে না পারিলে বেশী বেতনের সৎ ও কর্ম্মঠ ম্যানেজার রাখা উচিত।

মধ্যে মধ্যে কর্ম্মচারীদের বড় হইতে ক্ষুদ্রতম কাজ ও কাজের স্থান-গুলি পরিদর্শন করিবে, নিজে ভালরূপ দেখিতে না পারিলে ব্যবসায়

চালান শক্ত, যথা Difference between Come and Go শীর্ষক ঈসপের গল্প।

(৩) **পুরস্কার ও শাসন।** আবশ্যকমত কর্ম্মচারীকে প্রশংসা, বেতনবৃদ্ধি, কমিশন বা বখরা দ্বারা উৎসাহ দিবে, তাহাতে লাভের হার কমিবে কিন্তু দুর্ভাবনাও কমিবে। মন্দ কর্ম্মচারীকে শাসন বা কর্ম্মচ্যুত করিবে। "কম শাসনে আমলা খারাপ" শাসন না করিলে কেহ কাজে মনোযোগ দিবে না এবং সময় সময় ভাল কর্ম্মচারীও নষ্ট হইবে, কিন্তু অধিক বা অন্যায় শাসন ভাল নয়। চাকরদিগকে সময় সময় গালি দেওয়া আবশ্যক হয়, তাহা না দিয়া শাসন করিতে পারিলেই ভাল।

কর্ম্মচারীর কোন দোষ থাকিলে ২।৪ বার সংশোধনের চেষ্টা করিবে, শাসন করিবে, সংশোধিত হইলে ভাল, নতুবা এই দোষ থাকা সত্ত্বেও রাখিতে পার কি না দেখিবে, পারিলে ভাল, না পারিলে কর্ম্মচ্যুত করিবে। এই অবস্থায় তাহাকে রাখিয়া সর্ব্বদা মন্দ বলিলে তোমার মেজাজ খারাপ হইয়া স্বভাব খারাপ হইবে এবং কর্ম্মচারীও সর্ব্বদা অসন্তুষ্ট হইয়া পেটের দায়ে কাজ করিবে বটে, কিন্তু অসন্তুষ্ট হইয়া কাজ করিলে কাজ ভাল হইবে না। বিশেষতঃ তোমার দুর্নাম হইবে।

তুমি তোমার কর্ম্মচারীকে কোন কাজের জন্য হুকুম দিলে যে কাজ একটু কষ্ট করিলে অদ্যই করা যায় তাহা না করিয়া যদি বলে "কল্য করিব," তবে জানিবে যে কল্য তাহাকে পুনরায় হুকুম না দিলে করিবে না এবং সেই লোক কর্ম্মঠ নহে, বেতন বৃদ্ধির সময় তাহার বেতন বৃদ্ধি দিবে না।

কর্ম্মচারীর নিয়মাবলীর মধ্যে এই নিয়ম থাকা উচিত যখন কোন কর্ম্মচারী অন্যত্র চাকরীর জন্য আবেদন করিবে তখন তোমাকে জানাইয়া

করিতে হইবে ; তোমার অজ্ঞাতে আবেদন করিলে তোমার জানা মাত্র তাহাকে কার্য্য হইতে অবসর করিবে।

(৪) **সম্ভ্রান্ত শাসন।** যে কর্ম্মচারী ছাড়িয়া গেলে বিশেষ ক্ষতি বা যে কর্ম্মচারীকে শাসন করা যায় না তাহাকে ত্রুটি না করিলে পুরস্কারের ব্যবস্থা করা উচিত।

কর্ম্মচারীরা (ক) আদেশ বুঝিতে না পারিয়া ; (খ) অন্য রকম অভ্যাস বশতঃ ; (গ) আলস্য করিয়া ; বা ইচ্ছা করিয়া পুনঃ পুনঃ আদেশ অবজ্ঞা করিলে, নিম্নলিখিত উপায় অবলম্বন করা উচিত।

(ক) বুঝাইয়া দিবে।

(খ) কয়েকদিন নূতন রকম কাজ করাইয়া অভ্যাস ফিরাইবে।

(গ) ধমক্ দিবে ; তাহাতে সংশোধিত না হইলে ; (ঘ) বরখাস্ত করিবে।

(৫) **দৃষ্টি শাসন।** ২।৫ দিনের কাজ করিবার জন্য, রাজ স্থতার প্রভৃতি লোক লাগাইলে তাহারা গল্প করিয়া বা তামাক খাইয়া সময় কাটাইলে অনেক সময় শাসন করিতে গেলে, কাজ করিতে চায় না, তখন দৃষ্টিশাসন আবশ্যক। রেলে ষ্টীমারে স্ত্রীলোক নিয়া চলার সময় নির্লজ্জ লোকেরা স্ত্রীলোকের দিকে তাকায়। তখন সেই নির্লজ্জ লোকের চক্ষুর দিকে একদৃষ্টে চাহিয়া থাকিলে সে অপদস্থ হয়, আর স্ত্রীলোকের উপর দৃষ্টি রাখিতে পারে না।

(৬) **চোর কর্ম্মচারী।** ব্যবসায়ের কর্ম্মচারী চোর হইলে বিপদ ; কিন্তু ছোট ছোট দোকানে বেশী বেতন দেওয়া যায় না, স্থতরাং খুব বিশ্বাসী লোক পাওয়াও কঠিন। অবিশ্বাসী লোক সাবধান মতে রাখিয়া কাজ চালাইতে হয়। বড় ব্যবসায়ে ও উপরে সৎ কর্ম্মচারী থাকিলে নীচে অবিশ্বাসী কর্ম্মচারী থাকিলেও কাজ চালান যায়। অবিশ্বাসী কর্ম্মচারীদের মধ্যে দুই শ্রেণী আছে। তন্মধ্যে মনিবরাখা দল

তত ক্ষতিজনক নহে, তাহারা অল্প অল্প চুরি করে এবং চিরকাল চুরি করিবার পথ রাখে। চুরি করে কিন্তু তাহাতে মনিবের বেশী লোক্সান হয়না, লাভ কম হয়। আমি সর্ব্ব প্রথমে ১৮৮৮ সালে ১০২নং আমহার্ষ্ট ষ্ট্রীটে মুদি দোকান করি। তাহাতে একজন মনিবরাখা কর্ম্মচারী ছিল, তাহার কার্য্য দ্বারা ৫১৲ পুঁজিতে ২ মাসে ৫৬৲ টাকা লাভ হইয়াছিল। সেই দোকানের মাসিক বাজে খরচ ২৬৲ টাকা ছিল। উক্ত কর্ম্মচারী একদিন গোপনে ॥০ পয়সা নিজ কার্য্যে ব্যয় করায় তাহাকে ছাড়াইয়া দিয়া আর একজন নেওয়ায় পরের দুই মাসে ৫৬৲ টাকা লোক্সান হয় অর্থাৎ মূলধন মাত্র বজায় থাকে। সুতরাং দোকান নূতন কর্ম্মচারীর নিকটেই বিক্রয় করিয়া আমি চলিয়া আসি। সিম্‌লা এলোপ্যাথিক ষ্টোরেও জনৈক কর্ম্মচারীকে চোর ধরিলে সে বলিয়াছিল "মহাশয়, আমরা মনিবরাখা, মনিবমারা নহি, অন্যদল মনিবমারা, তাহারা মনিবের ভালমন্দ ভাবে না, নিজের পেট ভরিলেই হইল, এক মনিব মারিয়া অন্য মনিব ধরে।"

কারীকর শ্রেণীর মধ্যে অনেক অবিশ্বাসী লোক থাকে, কিন্তু কাজে বড় পটু, সেইরূপ লোক না রাখিলে কাজ চলে না, তবে খুব সাবধান থাকিতে হয়।

বাসার চাকরেরা বাজারের পয়সা ২।৪টা চুরি করিলে বিশেষ বিরক্ত হওয়া উচিত নহে। ঘর হইতে লোটা, বাটি, কাপড়, টাকা, গহনা প্রভৃতি চুরি করিলে কখনই রাখা উচিত নহে।

(৭) **চুরি নিবারণের উপায়।** ঝাড়ন ছিঁড়িয়া গেলে এবং চাকর নূতন ঝাড়ন চাইলে পুরাতন ঝাড়ন তাহার নিকট হইতে চাহিয়া নিয়া নূতন ঝাড়ন দিবে, নতুবা নূতন ঝাড়ন কয়েকদিন ব্যবহার করিয়া নিজে নিয়া আবার পুরাতন ঝাড়ন ব্যবহার করিতে আরম্ভ করিবে। এবং তাহা দেখাইয়া অল্পকাল পরই আবার নূতন ঝাড়ন চাইবে। আমি

পুরাতন ঝাড়ন জ্বালাইয়া দিতাম। দেশালাইএর বাক্স ফেরত নিয়া জ্বালাইয়া ফেলা উচিত।

কোনও বড় কর্ম্মচারীর অধীনে তাহার সম্পর্কিত লোক থাকা নিরাপদ নহে। কোষ বিভাগে সম্পর্কিত রাখাই আবশ্যক হয়। কোনও অধীনস্থ কর্ম্মচারী বড় কর্ম্মচারীর পাচক বা ভৃত্যরূপে থাকিলেও কার্য্য ক্ষতির সম্ভব। তজ্জন্য কোন এক ষ্টেটে হিন্দু বড় কর্ম্মচারীর অধীনে মুসলমান পেয়াদা নিযুক্ত করিয়া দেওয়া হইয়াছিল কিন্তু জজ, মুনসেফ, দেওয়ান প্রভৃতি গবর্ণমেণ্টের ও জমিদারদের বড় কর্ম্মচারীদের বাসায় অনেক সরকারী কার্য্য করিতে হয়; সেই সব সরকারী কার্য্যের সাহায্যের জন্য পেয়াদাকে বাসায় থাকিতে হয়; তাহা থাকাই আবশ্যক।

(৮) **শাসন।** নিশ্চয় প্রমাণ না পাইয়া কোন কর্ম্মচারী বা চাকরকে চোর সাব্যস্ত করা উচিত নয়। অনেক স্থলে সন্দেহ ভুল হয়। অসাবধানে টাকাকড়ি বা মূল্যবান জিনিস রাখিয়া হারাইলে যে রাখিয়াছে তাহারই ক্ষতি হওয়া উচিত। কিছু অপেক্ষা করিয়া গতিবিধির লক্ষ্য রাখিলে বাস্তবিক চোর শীঘ্রই ধরা পড়িবে, অভ্যাস ছাড়িতে পারিবে না।

(৯) **আসন ত্যাগ।** কর্ম্মচারীদিগকে বলিয়া রাখা উচিত যেন কাজের সময় মনিবকে দেখিয়া কাজ ফেলিয়া আসন ত্যাগ না করে।

(১০) **হুকুম তামিল।** কর্ম্মচারীদিগকে হুকুম দেওয়ার সময় ভাবা উচিত, যেন হুকুমটা অন্যায় না হয়, হুকুম যাহা দেওয়া হইবে তাহা তামিল না হইলে শাস্তি দেওয়া উচিত। হুকুম যতদূর পারা যায় লিখিয়া দেওয়া উচিত। লিখিত হুকুম সহজে তামিল হয়।

(১১) **সম্বোধন।** অধীনস্থ ভদ্রলোক কর্ম্মচারী বয়োজ্যেষ্ঠ হইলে "আপনি," কনিষ্ঠ হইলে "তুমি" বলা উচিত। বয়সে ছোট হইয়া বিদ্যায় বা কোন কারণে শ্রেষ্ঠত্ব থাকিলে "আপনি" বলা উচিত।

(১২) **কর্ম্মচারীর সহিত ক্রয় বিক্রয়।** কর্ম্মচারী হইতে দোকানে বিক্রেয় জিনিস কখনই ক্রয় করা উচিত না; কিনিলে সে তাহার নিজের স্বার্থ দেখিবে, সুতরাং ব্যবসায়ীকে ঠকিতে হইবে।

(১৩) **রবিবার ছুটী।** যাহাদের ডাকে অর্ডার আসে তাহাদের রবিবার ছুটী দেওয়া ভুল, বরং বেশী কর্ম্মচারী রাখিয়া প্রতিদিন কয়েক জনকে অথবা রবিবারে অনেক জনকে ছুটী দেওয়া উচিত, অর্থাৎ রবিবারে ডাকে যে সকল অর্ডার আসে সেই সকল রবিবারেই প্রস্তুত হওয়া আবশ্যক; নতুবা রবিবারের অর্ডার জমিয়া প্রত্যহ কিছু কিছু মুলতবি থাকিবে। রবিবার বিক্রয় বন্ধ থাকিলে মুলতবি কাজ সারিবার ও পারিবারিক কাজও বিশ্রামের সুবিধা হয়।

সকালে কাজ সারিলে প্রতিদিন কতক কর্ম্মচারীকে সকালে ছুটী দেওয়া উচিত, তাহা হইলে কর্ম্মচারীদের শীঘ্র কাজ শেষ করিবার ইচ্ছা হইবে।

(১৪) **প্রতিনিধি।** আহারাদি কার্য্য যেমন প্রতিনিধি দ্বারা হয় না, ব্যবসায়ের প্রধান কার্য্যও প্রায় তদ্রূপ। তবে ভাগ্য গতিকে সৎ ও কর্ম্মঠ লোক পাইলে চলিতে পারে। "আপনি চাসা উত্তম ক্ষেতি, তার অৰ্দ্ধেক কাঁধে ছাতি, ঘর হইতে পুছে বাত না হয় কাপড়, না হয় ভাত"। নিজে দেখিবার সুবিধা থাকিলে এবং ব্যবসায় জানা থাকিলে দূর হইতেও কর্ম্মচারী দ্বারা কতক কতক চলিতে পারে। বড় বড় ব্যবসায়েও কতক চলা সম্ভব।

(১৫) **অলস মনিব।** অলস মনিবের অধীনে কর্ম্মঠ কর্ম্মচারী থাকিলেও অলস হইয়া যায়।

(১৬) **চাকর পরিবর্ত্তন।** বড় সহরে খারাপ চাকর পরিবর্ত্তন করিতে হইলে পুরাতন চাকরকে ছাড়াইয়া দিয়া ২।৪ দিন নিজেরা কাজ চালাইয়া তারপর নূতন চাকর নিযুক্ত করিলে পুরাতনে আর

নূতনে দেখা হইবে না, এবং পুরাতন নূতনকে কুপরামর্শ দিতে পারিবে না। ভাল চাকর বাড়ী যাইবার ২।৪ দিন পূর্ব্বে নূতন চাকর নিয়া কাজ করাইয়া দেখিয়া তারপর পুরাতন চাকরকে যাইতে দিবে।

(১৭) **ধর্ম্মঘট**। কর্ম্মচারীদের ধর্ম্মঘট নিবারণের জন্য পূর্ব্ব হইতে ভেদনীতি অবলম্বন করা উচিত।

(১৮) **অভাবগ্রস্ত কর্ম্মচারী**। কর্ম্মচারীর অভাব দূর করিতে চেষ্টা করা উচিত। কিন্তু যার অভাব দূর করা যায় না, তাহাকে রাখা সুবিধা নহে।

(১৯) **কর্ম্মচারীকে রক্ষা করা**। কর্ম্মচারী পুত্রবৎ তাহাকে সকল রকম আপদ হইতে রক্ষা করা কর্ত্তব্য। দোষ দেখিলে নিজে শাসন করিবে। অন্যের নিকটে দোষ যত গোপন থাকে ততই ভাল। রেল বা ষ্টিমার কোম্পানির সামান্য বেতনের কর্ম্মচারীর বিরুদ্ধে অন্য কেহ নালিশ করিলে কোম্পানি বহু ব্যয়ে তাহাদিগকে রক্ষা করে। আমি দেখিয়াছি রেলওয়ের কোন বাবু আমাদের মুটের উপর কোন অন্যায় ব্যবহার করিলে যখনই তাহার উপরিস্থ কর্ম্মচারীর নিকটে পত্র লিখিয়াছি, তখনই ঐ উপরিস্থ কর্ম্মচারী নীচের কর্ম্মচারীকে আমাদের মুটের সাক্ষাতেই মুখে খুব শাসন করিয়াছে; কিন্তু পত্রের উত্তরে লিখিয়াছে; "আমার বাবুর কোন দোষ নাই, তোমার মুটেরই দোষ"। যদিও এইরূপ অসদুপায় দূষনীয়।

(ঞ) পরিচ্ছদ।

বয়স্ক লোকের পোষাক সভ্য-জনোচিত ও পরিষ্কার হওয়া চাই, কিন্তু জাঁকাল না হয়।

(১) **সভ্য ও পরিষ্কার পোষাকের গুণ**। মন ভাল থাকে, সুতরাং কাজে মনোযোগ হয়, কাজ বেশী করা যায়, স্বাস্থ্য

ভাল থাকে। অপরিচিত স্থানে কাজের জন্য গেলে কাজ সহজে উদ্ধার হয়; দোকানে বসিলে গ্রাহকগণ "তুমি" বলিতে সাহস পায় না এবং কথায় বিশ্বাস করে। "যাহার মলিন বেশ তাহার আদর নাই" (শিশু-শিক্ষা প্রথমভাগ)। Professionals দের পোষাক ব্যবসায়ের অঙ্গ, সুতরাং পরিষ্কার ও যথাসম্ভব মূল্যবান্ হওয়া উচিত। অপরিচিত গ্রাহকেরা পোষাক, গাড়ী, ঘোড়া দ্বারা ব্যবসায়ের পরিমাণ নির্দ্ধারণ করে। অভাব পক্ষে খাওয়ার খরচ কমাইয়াও ভাল পোষাক করা উচিত।

(২) **পরিষ্কার পোষাকের দোষ**। ছোট ব্যবসায়ীদের বা কারিকরদের নিকট হইতে ব্যবসায়ের জন্য অর্থাৎ পাইকারী দরে জিনিস খরিদ করিতে গেলে যথাসম্ভব (অর্থাৎ পাইকার ক্রেতাদের মত) অল্প মূল্যের এবং ময়লা পোষাক পরিয়া যাওয়াই ভাল। পোষাক বাবুর মত হইলে এবং ব্যবসায়িত্বের প্রমাণ দিতে না পারিলে অনেক সময়েই বেশী দর দিতে হয়।

(৩) **উড়নী**। পাতলা উড়নী দেখিতে বেশ সুন্দর, কিন্তু কাজ করিবার সময় বড় ব্যাঘাত জন্মায়; সুতরাং কাজের সময় উড়নীর ব্যবহার তুলিয়া দেওয়া ভাল। শীতের উড়নী কাপড় অর্থাৎ শাল বনাত ইত্যাদি বেশ সুবিধাজনক।

(৪) **ধুতি**। ধুতি পরিলে এবং পা'ড়ে সখ্ না থাকিলে থান্ ফাড়া ধুতি সুবিধা। কোন দুর্ঘটনা হইলে কতটুকু ছিঁড়িয়া পটী বাঁধিলেও ধুতিখানা নষ্ট হয় না। প্রমাণ পুরুষ লোকদের ৯ হাতী ধুতি পরিলেই বেশ হয় ১০ হাতী অনাবশ্যক, কিন্তু স্ত্রীলোকদের ১২ হাতী ধুতি না হইলে ভালরূপ লজ্জা নিবারণ হয় না।

(৫) **পাতলা ধুতি**। পাতলা ধুতি ব্যবহার করা অন্যায়, তাহাতে লজ্জা নিবারণ হয় না, বিশেষতঃ স্ত্রীলোকদের পক্ষে নিতান্ত অন্যায়।

হিন্দুস্থানীদের মত ঘন কাপড় ব্যবহার করা উচিত। তাহাতে খরচও অধিক পড়ে না। হিন্দুস্থানী মেয়েরা কাপড় রং করিয়া পরে, তাহাতে সুন্দর দেখায় এবং পাতলা কাপড়কেও ঘন দেখায়, এবং ময়লা থাকিলে তাহা বুঝা যায় না (যদিও আমি শেষোক্ত কারণের পক্ষপাতী নহি)। মেয়েদের কাপড় এমন ঘন হওয়া উচিত, যাহা পরিলে আলোর বিপরীত দিক হইতে কাপড়ের মধ্য দিয়া শরীর দেখা না যায়। ছিটের সাড়ী বেশ ঘন দেখায়। মেয়েরা বলিবে সরু কাপড় পরিয়া অভ্যাস হওয়ায় মোটা কাপড় পরিতে পারি না। ব্রাহ্ম স্ত্রীলোকেরা এবং তাহাদের অনুকরণে হিন্দু স্ত্রীলোকেরা সরু কাপড় বজায় রাখিয়া লজ্জা নিবারণের জন্য তাহার নীচে সেমিজ পরে, কিন্তু তাহা ভারী বলিয়া আপত্তি করে না। গরিব দেশে এই ব্যয় বাহুল্য কেন? হিন্দুস্থানী মেয়েদের মত একখানা মোটা কাপড় পরিলে সস্তা হয় এবং লজ্জা নিবারণও ভালরূপে হয়। বড় লোকের বাড়ীর স্ত্রীলোকেরা ধুতি সেমিজ পরিলে ক্ষতি নাই।

(৬) **রাত্রিবাস।** পৃথক ছোট রাত্রিবাস কাপড় রাখিলে বড় কাপড় বেশী টীকে এবং ময়লা কম হয়।

(৭) **ছাতা।** সারা বৎসর ব্যবহার করাই সুবিধাজনক। ইহা দ্বারা রৌদ্র, বৃষ্টি, শীত, পাখীর বিষ্ঠা এবং কুকুরের তাড়া হইতে রক্ষা পাওয়া যায়। ছাতাটি নূতন রকম হওয়া উচিত, বাঁটটা ঠিক একটা শক্ত লাঠি হইবে, তাহাতে সিক্ ও কাপড় ইত্যাদি লাগান থাকিবে। সামান্য রৌদ্রের জন্য ছাতার ব্যবহার না করিয়া পারিলেই ভাল। কিন্তু শৈশবকাল হইতে সে অভ্যাস না থাকিলে মস্তিষ্ক শীতল রাখিবার জন্য অধিকাংশ স্থলে ছাতা ব্যবহার আবশ্যক ও উপকারী।

(৮) **মোজা।** শক্ত চামড়ার জুতা হইতে পা কে রক্ষা করে। পেনেলার জুতা খুব নরম; তাহা ব্যবহার করিলে মোজার আবশ্যক হয় না। মোজা পরিলে সুন্দর দেখায়; কিন্তু অনেকের মোজা কুৎসিত

দেখায়; মোজা আট থাকে না কাহার ও গোড়ালি ছিঁড়া থাকে। দুই তিন দিন অন্তর ধুইলে আট থাকে এবং গোড়ালি সেলাই করিয়া নিলে অনেককাল টিকে। মেয়েরা মোজা সেলাই শিখে, কিন্তু অনেক বাড়ীতেই মোজা মেরামত করে না; বাস্তবিক মোজা সেলাই শিক্ষা করার বিশেষ আবশ্যকতাই মেরামত করা। নূতন মোজা হাতে সেলাই করিয়া কলের সহিত প্রতিযোগিতা করা অসম্ভব।

প্রথমে যাহারা বিলাতে পড়িতে যাইতেন, তন্মধ্যে একজন বিলাতে থাকা কালীন গোড়ালি ছিঁড়া মোজা ফেলিয়া দিয়াছিলেন। তখন সেই বাড়ীর একজন স্ত্রীলোক মোজা মেরামত করিয়া দিয়া বলিয়াছিলেন এইরূপ মোজা অব্যবহার্য্য করিয়া ফেলিয়া দিলে ইংলণ্ড গরিব হইয়া যাইত।

(৯) **জুতা**। ফিতা বান্ধা জুতা পায়ে খুব আঁট হয়; সুতরাং চলিতে সুবিধা। বুট্ জুতা আরও সুবিধা বেশি টেঁকে; কিন্তু এই সকল জুতা খুলিয়া বিছানায় বসিতে হইলে অনেক কষ্ট। সুতরাং বিছানায় বসিতে হইবে, এমন স্থানে যাওয়ার সময় রবার স্প্রিংযুক্ত জুতা নিয়া যাওয়া উচিত। বিশেষ সুবিধার সহিত কাজ করিতে চাহিলে রবার ও ফিতাযুক্ত উভয় রকমের জুতা রাখা উচিত। উভয় রকম জুতা রাখা যাহার ইচ্ছা নাই বা সুবিধা নাই, তাহার পক্ষে শুধু রবার স্প্রিংযুক্ত জুতাই সুবিধা। যিনি মোজা ব্যবহার করিতে না চাহেন অথচ চামড়ার জুতা পায়ে শক্ত লাগে তাহার পেনেলার জুতা ব্যবহার করা উচিত। গরিবদের জন্য দেরাদুনী জুতা সস্তা এবং শক্তও হয়, টিকেও বেশ। আমি প্রথম ব্যবসায়ের সময় ইহাই ব্যবহার করিতাম। চটি জুতা পরিয়া দূরে যাওয়া সুবিধাজনক নহে, কাদা লাগে ও ধুলা উঠে, কিন্তু পা অপেক্ষা ছোট হইলে এইসব অসুবিধা হয় না।

(১০) **লম্বা চুল**। মেয়েদের লম্বা চুল রাখা সব দেশেরই

প্রথা। বড় বড় লোকেরা এবং সৌখীন লোকেরা রাখুক আমার আপত্তি নাই, মধ্যবিৎ এবং গরিব লোকেরা কেন লম্বা চুল রাখে? ইহা পরিষ্কার রাখিতে অনেক সময় যায় অনেক তৈল লাগে, শুকাইতে অনেক সময় লাগে; সৌন্দর্য্য দেখাইবার জন্য পরচুলা ব্যবহার করিলে মন্দ হয় না।

বাহিরে যাইবার সময়ে মেয়েরা লেঙ্গুটের মত একটা পোষাক পরিলে বা দক্ষিণীদের মত কাছা দিয়া কাপড় পরিলে দুর্ঘটনা হইতে কতক রক্ষা পাইতে পারে।

পরিচ্ছদের পার্থক্য আবশ্যক কি না? অর্থাৎ ইউরোপীয় এবং আমেরিকান লোক যে দেশেরই হউক পোষাক দ্বারা চিনা যায় না। ইহাই ভাল? কি ভারতবর্ষবাসীদিগকে পোষাক দ্বারা যে, যে দেশের লোক চিনা যায়, ইহাই ভাল? স্ত্রীলোকের কাপড় এবং কাপড় পরার রীতির বিভিন্নতা অত্যন্ত বেশী। এক বাঙ্গালা দেশে তিন চারি রকম ধরণ। এই সব বিষয়ে কর্ত্তব্য সম্বন্ধে আমি মীমাংসা করিতে পারিলাম না।

(১১) **অলঙ্কার।** সকল দেশের স্ত্রী পুরুষেরাই অল্প বা অধিক পরিমাণে অলঙ্কার ব্যবহার করিয়া থাকে, পুরুষেরা কম, স্ত্রীলোকেরা বেশী। অলঙ্কারের প্রচলন থাকায় স্ত্রীলোকেরা যে কোন প্রকারেই হউক কতক টাকা সঞ্চয় করিয়া অলঙ্কার করিয়া থাকে, যদিও তাহাতে সিকি পরিমাণ স্বর্ণকার লাভ করে বটে, তথাপি আপদ বিপদের সময়ে বন্ধক দিয়া কাজ চালান যায়। অমিতব্যয়ী লোকের পক্ষে ইহাই সুবিধাজনক বিধি, কিন্তু মিতব্যয়ী লোকদের পক্ষে কতকগুলি মূল্যবান্ গহনার পরিবর্ত্তে পিতল বা রূপা দিয়া গহনা তৈয়ার করিয়া প্রতি বৎসর গিল্টি করাইয়া রাখিলে এবং সেই গহনার টাকা দিয়া কোম্পানীর কাগজ কিনিয়া সেই স্ত্রীলোককে দিলে তাহার অনেক অর্থ অঞ্চয় হইবে।

টাকা সঞ্চয়ের জন্য যে সব গহনা তৈয়ার করা হয়, সেই সবের সোণা

যেন ভাল থাকে তাহার দিকে দৃষ্টি রাখা উচিত, অর্থাৎ লতা পাতা আঁকা বেশী হইবে না, সাদা হইবে, তবেই সোণা ভাল থাকিবে, বিক্রয় করিলে বেশী মূল্য পাওয়া যাইবে। যে গহনা সুন্দর করা আবশ্যক তাহা রূপা দিয়া তৈয়ার করিয়া গিল্টী করিয়া লওয়া উচিত।

(ট) সুপ্রতিষ্ঠিত যশঃ (Good will):

প্রথমে দোকান খুলিবার সময় পুরাতন দোকান কিনিতে পাওয়া যায় কি না দেখিবে। পুরাতন পাইলে দরে কিছু সুবিধা যেমন হইবে অবিক্রেয় জিনিস তেমন ঘাড়ে করিতে হইবে, তাহাতে বড় লাভ না হইতেও পারে কিন্তু স্থাপনের পরিশ্রম করিতে হইবে না, সময় নষ্ট হইবে না, গ্রাহক কতক পাইবে, দোকান খুলিয়াই বিক্রয় করিতে পারিবে। দোকান কিনিবার সময় যশের অবস্থামত মূল্যও দিতে পার।

সুপ্রতিষ্ঠিত যশের মূল্য বৃদ্ধির কারণ ঃ—(১) সততা, (২) সম্ভ্রান্ততা, (৩) ভাল জিনিষ প্রস্তুতকারিতা, (৪) মূলধনাধিক্য, (৫) লাভের হার।

পুরাতন ব্যবসায়ে শূন্য বখরাদার (Manging partner) হইতে চেষ্টা করিবে। নিজে নূতন ব্যবসায় খোলা অপেক্ষা ইহা বিশেষ সুবিধাজনক।

কারখানা করিতে হইলে পুরাতন কারখানা পাইতে বিশেষ চেষ্টা করিবে। কারণ কারখানা স্থাপন করিতে পরিশ্রম অত্যন্ত বেশী, তাহা হইতে রক্ষা পাইবে। প্রতিযোগিতা কম বলিয়া খরিদ মূল্যের অপেক্ষাকৃত অনেক কম মূল্যে কিনিতে পারিবে কিন্তু Machine গুলি ভাল অবস্থায় আছে কিনা মেরামত করিলে তদ্দ্বারা ভালরূপ কাজ করা যাইবে কিনা, ইহা দেখিয়া নিতে হইবে। নিজের অভিজ্ঞতা না থাকিলে ইহাতে ঠকিবার সম্ভব বেশী। Machine গুলির কোনরূপ নূতন সুবিধাজনক আবিষ্কার হইয়াছে কি না জানিয়া নিবে।

(ঠ) মূলধন।

(১) **ব্যবসায়োপযোগী মূলধন।** অল্প মূলধনে বড় ব্যবসায় করা যেমন অন্যায়, খুব বেশী মূলধনে ছোট ব্যবসায় করাও তেমন অন্যায়। পৃষ্ঠপোষাক ধনী থাকিলে অর্থাৎ আবশ্যকমত সুদে টাকা পাওয়ার সম্ভাবনা থাকিলে অল্প মূলধনে তদপেক্ষা কিছু বড় ব্যবসায় করা যাইতে পারে। সুদ দিয়াও তাহাতে বেশী লাভ, কারণ টাকা ঘরে বসিয়া থাকে না, কাজও ঠেকে না।

(২) **মূলধন সংগ্রহের উপায়।** সৎ, অভিজ্ঞ ও কর্ম্মঠ লোকের মূলধনের অভাব হয় না, যে ধনীর নিকটে যাইবে সেই বিশেষ আগ্রহের সহিত মূলধন দিবে, অতএব প্রথমে অতি কষ্টে ব্যবসায় শিখ, মূলধন লোক সাধিয়া দিবে।

নূতন লোকের পক্ষে প্রথমতঃ যত অল্প মূলধনে সম্ভব ব্যবসায় আরম্ভ করা উচিত। তার পর লাভ বুঝিতে পারিলে বেশী মূলধন নিয়োগ করা কর্ত্তব্য। নূতন লোকের পক্ষে ধার করিয়া বা পৈতৃক সম্পত্তি বিক্রয় করিয়া ব্যবসায় করা উচিৎ নহে। ব্যবসায়ে লোকসানের সম্ভাবনা হাতে হাতে, সুতরাং ধার করা মূলধন নিয়া ব্যবসায় করিয়া লোকসান হইলেই "ইতো নষ্ট স্ততোভ্রষ্ট" হইতে হয়। তবে ব্যবসায় শিখিয়া আরম্ভ করিলে ঠেকা পক্ষে কতক টাকা ধার করা যাইতে পারে। ভালরূপ শিক্ষা হইলে সমস্ত মূলধন ধার করিয়াও নিতে পার। এই অবস্থায় sleeping partner ও নেওয়া যাইতে পারে, উভয়েরই সৎলোক হওয়া আবশ্যক। অল্পসাহসী ও স্বার্থপর লোকের মূলধন নিয়া ব্যবসায় করা আপদ্‌জনক।

(৩) **মূলধন বর্দ্ধন।** অভ্যস্ত ব্যবসায়ে মূলধন বৃদ্ধি করিলে যদি বিক্রয় বৃদ্ধির সম্ভাবনা থাকে তবে সেই ব্যবসায়েই মূলধন বৃদ্ধি করা

উচিত। বিশেষ সুবিধার কারণ থাকিলে অগত্যা অন্য ব্যবসায় করিয়া মূলধন খাটাইতে পার। নূতন ব্যবসায়ে অনেক কষ্ট, ক্ষতি ইত্যাদি সহ্য করিতে হইবে। নূতন ব্যবসায় প্রশস্ত অর্থাৎ অধিক কাট্তির ব্যবসায় হইলে ভাল হয়।

যদি মনে কর, তোমার ব্যবসায়ের মূলধন বৃদ্ধি করিলে বিক্রয় বাড়িবে, তবে মূলধন বাড়াও, কিন্তু আবশ্যক হইলে যেন সহজে কমাইতে পার তাহার পথ রাখিয়া বাড়াইবে।

(৪) **সম্ভূয় সমুত্থান**। (বখরাদারী ব্যবসায়) মূলধনের বখরার ব্যবসায়ে বখরাদারগণ সকলেই সৎ এবং মার্জ্জনাশীল হইলে খুব ভাল, নতুবা বিপদ। তেলী, সাহা প্রভৃতিরা বখরায় ২।৩ পুরুষ বেশ এক সঙ্গে ব্যবসায় করে, বামন কায়েতদের পারা অসম্ভব। এক এক জনের এক এক বিষয়ে ত্রুটি থাকিবেই তাহা ক্ষমা করা চাই। নূতন পরিচিত লোকের সঙ্গে বখরায় ব্যবসায় করা উচিত নহে। একবার ঝগড়া হইয়া পুনরায় ভাব হইয়া থাকিলে বড়ই ভাল।

বখরার ব্যবসায়ে হিসাব বেশী পরিষ্কার রাখা উচিত, যেন ইচ্ছামত ব্যবসায় বন্ধ করিয়া পৃথক্ হওয়া যায়। কারণ পৃথক হওয়ার সম্ভাবনাই বেশী।

(৫) **যৌথ ব্যবসায়**। আমরা (অব্যবসায়ীগণ) বড় স্বার্থপর, পূর্ব্বে স্বার্থত্যাগ শিক্ষা না করিয়া যৌথ ব্যবসায় করা উচিত নয়, করিলে কৃতকার্য্য হওয়ার আশা কম। আমাদের দেশীয় পুরাতন ব্যবসায়ী লোকদের ব্যবসায়ে স্বার্থত্যাগের অভ্যাস আছে, কারণ তাহারা জানে যে ব্যবসায়ে স্বার্থত্যাগ না করিলে ব্যবসায় চলে না।

এদেশের ব্রাহ্মণ, কায়স্থ ও বৈদ্যদের মধ্যে ব্যবসায়ী অপেক্ষা বিদ্বান্ লোক বেশী, ইহাদের অনেকেরই নিকট চাকুরি বড় মূল্যবান্। সুতরাং আশ্রিতবাৎসল্য প্রযুক্ত বা অনুরোধ উপরোধে অনুপযুক্ত লোককে যৌথ ব্যবসায়ের চাকুরীতে ঢুকাইয়া দেওয়া হয়। এবং ব্যবসায়ে অভিজ্ঞ

লোককে উপেক্ষা করা হয়, কারণ বিদ্যা অপেক্ষা ব্যবসায়জ্ঞানের মূল্য ইহাঁদের নিকট অতি কম বলিয়া বিবেচিত হয়। এইরূপ করাই যৌথ ব্যবসায়ের সর্ব্বনাশের মূল কারণ। ম্যানেজিং ডিরেক্টার যদি এইরূপ কার্য্যের বিরোধী হন, তাহা হইলে তাঁহার নিজের চাকুরী লইয়াই টানাটানি লাগে।

কর্ম্মচারী নিয়োগের সময় ডিরেক্টর বা বড় অংশীদারের জানিত লোক নেওয়া ক্ষতিজনক।

ডিরেক্টরের সংখ্যা কম হওয়া ভাল, তাহাদের প্রত্যেকের অনেক টাকার অংশ খরিদ করা আবশ্যক এবং তাহারা ধনী হওয়া আবশ্যক।

(ড) বিজ্ঞাপন।

ব্যবসায়ী মাত্রেরই অল্পাধিক পরিমাণে বিজ্ঞাপন দেওয়া আবশ্যক। যে ব্যবসায়ে লাভের হার এবং মূলধন বেশী, সেই ব্যবসায়ে বিজ্ঞাপনও বেশী দেওয়া আবশ্যক। কম লাভ ও কম মূলধন থাকিলে বিজ্ঞাপন বেশী দিলে লোকসান হইতে পারে। সওদাগরদের (Merchants') বিজ্ঞাপনের আবশ্যক খুব কম। দোকানদারদের (Traders') বিজ্ঞাপনের আবশ্যক বেশী। যাহার লাভের হার যত কম, তাহার বিজ্ঞাপনের আবশ্যকতা তত কম। যাহার লাভের হার যত বেশী তাহার বিজ্ঞাপনের আবশ্যকতা তত বেশী। বিজ্ঞাপন দেওয়া মাত্রই ফল হয় না, অনেক দিন দিলে কাজ হয়।

কিছুকাল বিজ্ঞাপন দিয়া সকলের নিকটে পরিচিত হইলে বিজ্ঞাপন বন্ধ করা অনেকস্থলেই ক্ষতিজনক হয়। ডি, গুপ্ত বহুকাল বিজ্ঞাপন দেয় না, অথচ বিক্রয় খুব চলিতেছে বটে, বিজ্ঞাপন দিলে হয়ত আরও বেশী বিক্রয় হইত। বিজ্ঞাপন সংক্ষেপ, স্পষ্ট (Conspicuous) ও চিত্তাকর্ষক হওয়া চাই।

বিজ্ঞাপন দেওয়ার বিদ্যাটি শক্ত, কোন্ ব্যবসায়ে কি কথা বলিলে জনসমাজের হৃদয় আকর্ষণ করিবে, তাহা বুঝাই তীক্ষ্ণবুদ্ধির আবশ্যক। বোধ হয় বিলাতে বিজ্ঞাপন তৈয়ার করিবার পৃথক শ্রেণীর লোক আছে।

বিজ্ঞাপন মিথ্যা বা অতিরঞ্জিত, কখনই করিবে না, করিলে প্রথমে কিছু বেশী লাভ হইতে পারে, কিন্তু শেষে ক্ষতি হইবে।

বিজ্ঞাপন দুইপ্রকার, প্রকাশ্য ও অপ্রকাশ্য। সংবাদ পত্র ও প্ল্যাকার্ড প্রভৃতি দ্বারা বিজ্ঞাপন দিলে, গ্রাহক ও ব্যবসায়ী সকলেই জানিতে পারে। ইহা অল্প আয়াস ও বহুব্যয় সাধ্য। ইহাই প্রকাশ্য বিজ্ঞাপন। চিঠি বা পোষ্টকার্ড লিখিয়া শুধু গ্রাহকগণের বাটিতে বিজ্ঞাপনই অপ্রকাশ্য বিজ্ঞাপন। ইহা অপেক্ষাকৃত সস্তা, অথচ প্রতিযোগীরা জানিয়া নকল করিতে পারে না; কিন্তু অনেক চিন্তা ও চেষ্টা আবশ্যক।

(১) **গ্রাহকদের ঠিকানা পাওয়ার উপায়।**

(১) ডাইরেক্টরী দেখিয়া নাম সংগ্রহ করা এক উপায়। কিন্তু বিজ্ঞাপনটি মূল্যবান্ দ্রব্যের না হইলেও গেজেটভুক্ত কর্ম্মচারীদের ব্যবহার যোগ্য দ্রব্যের না হইলে এবং বিজ্ঞাপনটি সুন্দর না হইলে, তাহাতে ফল হয় না।

(২) অন্য উপায়। অন্য বন্ধু ব্যবসায়ীর পার্শেলের সহিত বিজ্ঞাপন পাঠাইবার উপায় থাকিলে বিশেষ সুবিধা।

(৩) পোষ্টমাষ্টারদিগকে রিপ্লাই পোষ্টকার্ড লিখিয়া গ্রাহকদের নাম সংগ্রহ করা।

(২) **বিজ্ঞাপন সংশোধন।** একবার লিখিয়া কয়েকদিন ফেলিয়া রাখিয়া তারপর দেখিলে, নিজেই নিজের অনেক ভুল দেখা যায়। তারপর যে ভ্রম থাকিবে, তাহা অন্য বিজ্ঞ লোককে দেখাইয়া সংশোধন করিতে হইবে। কারণ অন্যের দোষ ও ভ্রম সহজে দেখিতে পাওয়া যায়।

কোনও বিষয় প্রচারের জন্য পুস্তক প্রস্তুত করিয়া মূল্য পাওয়ার সম্ভাবনা থাকিলে বিনামূল্যে বিতরণ করিলে বিশেষ ফল হইবে না। অনেকে নিয়া ফেলিয়া দিবে। "মাগনা দিলে যমেও নেয় না"। অতএব সামান্য কিছু মূল্যে নিতে হয়। বাইবেল সোসাইটী পুস্তক ছাপাই খরচ অপেক্ষাও কম মূল্যে বিক্রয় করে, কিন্তু দান করে না।

(ঢ) অবিবাহিত জীবন।

অর্থোপার্জ্জন করিবার পূর্ব্বে বিবাহ করা নিতান্তই অবৈধ, কারণ নিজকে বহন করিবার শক্তি হওয়ার পূর্ব্বে ভার্য্যা গ্রহণ নিতান্তই অন্যায় এবং অদূরদর্শিতার কাজ। বাল্যকালে বিবাহ দিলে বিবাহ ভারে এত নত হইয়া থাকে যে আর সংসারিক কোন বিষয়ে উঠিতে পারে না। অবিবাহিত থাকিলে যে ভাবে থাক, যেখানে যাও কোন চিন্তা নাই।

বিবাহিত লোকের পক্ষে ব্যবসায় আরম্ভ বা কোন রকম ঝুকির কাজ (Speculation) অন্যায়; কারণ লোকসান হইলে নিজের ভরণ পোষণ নিয়াই ব্যস্ত, তার উপর আবার ভার্য্যা।

৬। ব্যবসায় আরম্ভ।

(১) **ব্যবসায় নির্ব্বাচন**। ব্যবসায় আরম্ভ করিবার পূর্ব্বে সকল ব্যবসায়ই লাভজনক এবং সুবিধাজনক বলিয়া বোধ হয় এবং অনেক নূতন নূতন ব্যবসায়ের মতলব মনে উঠে। কিন্তু ব্যবসায় আরম্ভ করিয়া যতই অগ্রসর হওয়া যায়, ততই লোকসানের কারণ দেখা যায় এবং অনেক অসুবিধা দেখা যায়, তখন অনেক ব্যবসায়ই খুব লাভজনক ও সুবিধাজনক বোধ হয় না।

(২) **সময়**। কোন ব্যবসায় করিবার প্রস্তাব হইলেই তৎক্ষণাৎ ব্যবসায় আরম্ভ না করিয়া, এক বৎসর কি অন্ততঃ ছয়মাস এই ব্যবসায়ের দোষগুণ সুবিধা অসুবিধা অনুসন্ধান করিয়া, তারপর সুবিধা বোধ করিলে ব্যবসায় আরম্ভ করা উচিত।

(৩) **ব্যবসায় পরিবর্ত্তন**। নিজের পুরাতন ব্যবসায়ে কোন রকম অসুবিধা দেখিয়া সহজে ব্যবসায় পরিবর্ত্তন করা উচিত নহে।

(৪) **নূতন ব্যবসায়**। পৈতৃক জমিদারী বা প্রতিষ্ঠিত ব্যবসায় যে সুশাসন করিতে বা চালাইতে পারে না, কর্ম্মচারীরা ঠকাইয়া লয়, তাহার পক্ষে অন্য নূতন ব্যবসায় করিয়া লাভ করা অসম্ভব।

(৫) **পুরাতন দোকান খরিদ**। পুরাতন দোকান খরিদের সময় ব্যবহারের জিনিষগুলির বর্ত্তমান সময়ে বেচিতে গেলে, যে দরে বাজারে বিক্রী হইবে সেই দর ধরিবে। খরিদদারের হাতে যে দরে বিক্রয় হইবে, সেই দর ধরিবে না। কারণ খুচরা বিক্রয় করিতে ঘরভাড়া ও কর্ম্মচারীর বেতন প্রভৃতি অনেক লাগিবে। আর ২।৪ বৎসর পরে যদি বেশী মূল্যে বিক্রয়ের সম্ভাবনা থাকে, তবে সেই দরও ধরা উচিত নয়, কারণ সুদে লোকসান হইয়া যাইবে।

(৬) **Scale of Trade.** ব্যবসায় যত ছোট ভাবে আরম্ভ করা যায়, ততই লোকসানের আশঙ্কা কম, কিন্তু ছোট রকম ব্যবসায়ে অনেক সময় খরচ পোষায় না। অতএব এমন ছোটভাবে আরম্ভ করিবে, যেন খরচ পোষায়, লাভ কম হউক ক্ষতি নাই। বিনা লোকসানে চলিয়া গেলে, তাহার পর ক্রমশঃ লাভ বৃদ্ধির চেষ্টা করা, অপেক্ষাকৃত সহজ ও কর্ত্তব্য।

(৭) **নানারকম ব্যবসায়।** আত্মীয়দের মধ্যে অনেক লোক এক ব্যবসায় না করিয়া রকম রকম ব্যবসায় করিলে, অনিচ্ছা সত্ত্বেও একে অন্যের উপকার করিতে বাধ্য হয়, কারণ প্রত্যেকেই অন্যের নিকট গ্রাহক পাওয়ার আশা করে। এক রকম ব্যবসায় করিলে, এবং ইচ্ছা থাকা সত্ত্বেও একে অন্যের অপকার করিতে বাধ্য হয়।

(৮। **ছোট ও বড় ব্যবসায়।** ছোট অনেক দোকান বা অনেক রকমের দোকান চালান অপেক্ষা বড় এক দোকান চালান সহজ। কিন্তু অধীনে বিশ্বাসী ও কর্ম্মঠ লোক বেশী থাকিলে এক জাতীয় কয়েক-খানা ছোট দোকান করা তত শক্ত নহে।

অনেক রকমের দোকান করা শক্ত, তবে ছোট স্থানে ব্যবসায় বাড়াইতে হইলে দোকানের রকম বাড়াইতে হয়।

খুব ছোট দোকান চালাইতে যে রকম বিদ্যা বুদ্ধির এবং সতর্কতার আবশ্যক, সেই জাতীয় বড় দোকান চালাইতে তাহা অপেক্ষা অনেক বেশী বিদ্যাবুদ্ধির আবশ্যক। কিন্তু যে লোক ছোট একটি দোকান খুব ভালরূপ চালাইতে পারে, তাহাকে সেই শ্রেণীর খুব বড় দোকান চালাইতে দিলে হয়তঃ খুব ভালরূপ চালাইতে পারিবে, নিতান্ত ভাল না হইলেও খুব খারাপ হইবে আশা করা যায় না তবে অধীনস্থ সৎ বড় কর্ম্মচারীদিগকে উপযুক্তরূপ সম্ভ্রম করা এবং তাহাদের দায়িত্বে কাজ করিতে দেওয়া তাহার আবশ্যক হইবে। কিন্তু বড় দোকানের কোন বিভাগের উচ্চ

কর্ম্মচারী কোন বিভাগের কাজ জানা না থাকিলে ছোট দোকান চালাইতে পারিবে কিনা সন্দেহ।

(৯) **নূতন দোকানের ভয়ের কারণ।** নূতন দোকানে অনেক সময় মন্দ খেরো এবং চোর গ্রাহক জুটে। ইহারা গ্রীষ্মকালেও মোটা কাপড় গায়ে দিয়া যায়। ছোট ছোট জিনিষগুলি চুরি করে। সন্দেহ স্থলে একটা দেখিয়া ফেরৎ না দেওয়া পর্য্যন্ত গ্রাহকের হাতে আর একটা দিতে নাই। দিলেও খুব সাবধানে থাকিতে হয়।

(১০) **ব্যবসায় কমান।** ব্যবসায় কর্ত্তার মৃত্যুতে, অথবা যে কোন কারণেই হউক ব্যবসায়কে সুসম্পন্ন করিতে না পারিলে, ব্যবসায়ের লোকসানের বা কম লাভের অংশগুলি বাদ দিতে হয়। অকর্ম্মণ্য কর্ম্মচারীদিগকে ছাড়াইয়া দিতে হয়; এবং মূলধন কমাইয়া সহজে যাহাতে সম্পাদন করা যায় সেইরূপ করিতে হয়।

(১১) **আনুষঙ্গিক ব্যবসায়।** এক ব্যবসায়ে লাভ করিয়া কোন্ স্থলে অন্য আনুষঙ্গিক ব্যবসায় করা উচিত? পুস্তক বিক্রেতার পক্ষে ছাপাখানার ব্যবসায়। ছাপাখানাওয়ালার পক্ষে হরফ ও কালীর ব্যবসায়। আয়ুর্ব্বেদীয় ঔষধালয়ের পক্ষে পাচনের ব্যবসায়, এই সবে অনেক সুবিধা থাকা সত্ত্বেও সহজে আরম্ভ করা উচিত হয় না। যদি বুঝা যায়, যে পুস্তক ব্যবসায়ীর ছাপাখানায় মাসিক অত টাকা দেওয়া হয়, যে তাহাতে একটা প্রেসের অন্ততঃ খরচ পোষাইতে পারে, এবং প্রেসের কাজ জানে, এমন সৎ ও কর্ম্মঠ লোক হাতে থাকে, এবং মূলধনের অভাব না পড়ে তবেই ছাপাখানার ব্যবসায় করা উচিত। কিন্তু যে প্রেসের সহিত কাজ করে, সেই প্রেসওয়ালা যদি কাজ নিয়ম মত করে, এবং মূলধন এবং অতিরিক্ত কর্ম্মচারীকে পুস্তক ব্যবসায়ে খাটাইবার উপায় থাকে, তবে আনুষঙ্গিক ব্যবসায় না করাই ভাল, কারণ ধনীর

মনোযোগ দুই দিকে যাইবে, দুইদিকে এক সঙ্গে আপদ্ উপস্থিত হইলে মহাবিপদ। অন্যান্য আনুষঙ্গিক ব্যবসায়েও এই সূত্র অবলম্বনীয়।

(১২) **অসৎ ব্যবসায়।** ব্যবসায়ে ক্রেতা ও বিক্রেতা উভয় পক্ষেরই লাভ হয়। যে ব্যবসায়ে একের অপকার করিয়া অন্যের লাভ হয়, তাহা অসৎ ব্যবসায়।

পূর্ব্বে অক্ষর-বিক্রেতাগণ নূতন প্রেসকে অনাবশ্যক অক্ষর বেশী দিয়া, আবশ্যকীয় অক্ষর কম দিয়া পুনরায় অক্ষর কিনিতে বাধ্য করিত। বিলাতী অক্ষর ওয়ালারা তাহা করে না। সান্যাল কোম্পানি অক্ষর প্রস্তুত ব্যবসায় আরম্ভ করিয়া, এবং অক্ষরের পরিমাণ নির্দ্ধারণ করিয়া ক্রেতাদের উপকার করিয়াছেন, এবং নিজেরাও লাভবান্ হইয়াছেন।

৭। ব্যবসায়-পরিচালন।

(ক) অন্যের ব্যবসায়ে লাভ করা।

অন্যের ব্যবসায়ে অর্থাৎ যে, যে ব্যবসায় করে না, তাহাতে তাহার লাভ করিতে যাওয়া অন্যায়। যে, যে ব্যবসায় করে না, তাহার নিকট হইতে সেই ব্যবসায়ের জিনিষ খরিদ করাও লোকসানের কথা। মধ্যবর্ত্তী ব্যবসায়ী যত কমান যায়, প্রায় স্থলেই তত লাভ ; শুধু অসৎ কারিকরদের নিকট বায়না দিয়া ফরমাইস দেওয়ার সময় কিছু লাভ দিয়া সম্ভ্রান্ত ব্যবসায়ীকে মধ্যবর্ত্তী করা নিরাপদ। এই মধ্যবর্ত্তিতা বীমার কাজ।

(খ) বীমা।

(১) **উদ্দেশ্য।** আপদ্‌কে বিস্তার করিয়া:তাহার শক্তি কমানই বীমার উদ্দেশ্য, যে আপদ্ একদিন হইলে লোক সহ্য করিতে পারে না, কিন্তু ইহাকে বিস্তার করিয়া, প্রত্যহ কিছু কিছু ভোগ করিলে, সহ্য করিতে কম কষ্ট হয়। এবং যে আপদ্ একজন একা সহ্য করিতে পারে না, তাহা সমাজের বহুসংখ্যক লোকের উপর বিস্তার করিয়া দিলে কাহারও বেশী কষ্ট হয় না। ইহাই বীমার উদ্দেশ্য।

(২) **নিরাপদ করা।** বীমা কোম্পানিরা বড় বড় বীমাগুলি ২।৩ কোম্পানীতে ভাগ করিয়া নেয় ; যদি কোনও টাকা খুব শীঘ্র দিতে হয়, অর্থাৎ লোকসান হয়, তবে লোকসানটা একজনের ঘাড়ে না পড়িয়া ২।৩ জনের ঘাড়ে পড়িলে সকলেই সহ্য করিতে পারে। এইরূপ না করিলে কোম্পানী হঠাৎ দেউলিয়া হইতে পারে। যাহার বেশী টাকার বীমা করা আবশ্যক, ২।৩ স্থানে বীমা করা উচিত।

(৩) **জীবন বিমা।** ব্যবসায়ের প্রথম সময়ে পাওনাদার এবং স্ত্রী পুত্রের জন্য জীবন বীমা করা উচিত। কিছু সম্পত্তি হইলে এবং বাজার হইতে ধারে খরিদ করিতে না হইলে বীমার টাকা বন্ধ করিয়া Surrender value নিয়া বীমা নষ্ট করিয়া ফেলা উচিত। আমি ইহাই করিয়াছি। কর্ম্মোপজীবিদের জন্য বিশেষতঃ অমিতব্যয়ী লোক-দের জন্য জীবন বীমা অত্যাবশ্যকীয়। জল ও আগুন বীমা করিয়া কাজ করাই ভাল, তাহাতে হঠাৎ বিপদের ও দুশ্চিন্তার ভয় থাকে না।

(৪) **জল ও আগুন বীমা।** যাহার ব্যবসায় যত কম আপদে নষ্ট হওয়ার সম্ভাবনা, ততই বীমা বিশেষ আবশ্যক। যাহার নিকটে নিকটে অনেকগুলি গুদাম আছে, একের আগুনে অন্য নষ্ট হইতে পারে, তাহার যত বীমার আবশ্যক, যাহার ভিন্ন স্থলে গুদাম আছে, তাহার পক্ষে বীমা তত আবশ্যক হয় না। যাহার ২।৪ খানা নৌকা আছে, এক নির্দ্দিষ্ট স্থান হইতে অন্য নির্দ্দিষ্ট স্থানে যাতায়াত করে, তাহার বীমার বেশী আবশ্যক। কিন্তু যাহার বহুতর নৌকা আছে, এবং নানা স্থান হইতে নানাস্থানে যাতায়াত করে, তাহার বীমার তত আবশ্যক নাই। কিন্তু সে তাহার প্রত্যেক নৌকাকে পৃথক্‌ভাবে নিরাপদ্ করিতে চাহিলে, নিজের ঘরেই বীমা কোম্পানী খুলিতে হয়। প্রত্যেক ব্যবসায়ীরই নৌকা, গুদাম, এবং দ্রব্যাদি বীমা করা নিরাপদ।

(গ) কার্য্য প্রণালী।

কার্য্য নিজে করা সহজ, অন্যকে হুকুম দিয়া করান কঠিন, এই জন্যই যে করে তাহার বেতন কম, যে করায় তাহার বেতন বেশী। নিজে সব কাজ করিলে অনেক সময় কাজ ভাল হইতে পারে, কিন্তু বড় ব্যবসায় করিতে হইলে লোকের সাহায্য নিতেই হইবে। ছোট ব্যবসায়ের কাজ নিজে যত বেশী করা যায়, ততই ভাল। বড় ব্যবসায়ের যত কাজ নিজে

না করিয়া হুকুম দিয়া করান যায় ততই ভাল। বড় নিমন্ত্রণের বাটীতে গৃহিনী যদি নিজে রাঁধিতে যান, তবে নিমন্ত্রিত লোকদিগের আদর অভ্যর্থনা ও উপযুক্তরূপে খাওয়া হয় না। বড় দোকানের ম্যানেজার যদি বিক্রী প্রভৃতি দৈনিক কার্য্যে ব্যাপৃত থাকেন, তবে দোকানের উন্নতি সম্বন্ধীয় চিন্তা, অভিযোগ শ্রবণ, এবং শৃঙ্খলা প্রভৃতি কার্য্য ভালরূপে হইতে পারে না। ঐ সকল কার্য্য করিয়া যে সময় থাকে, ঐ সময় বিক্রী প্রভৃতির কার্য্য করা উচিত। বিক্রী প্রভৃতির কার্য্য অন্য কর্ম্মচারীর হাতে থাকা উচিত। কিন্তু সর্ব্বদা একজনের উপর থাকিলে এবং সেই লোক খুব সৎ না হইলে অনেক অনিষ্টের সম্ভাবনা।

কর্ম্মচারিদের উপর ভার দিতে হয়, ব্যক্তি বিশেষের উপর ক্ষমতাও দিতে হয়। দোষ না পাওয়া পর্য্যন্ত পুরাতন কর্ম্মচারীকে বিশ্বাসী বলিয়া ধরিয়া লইতে হয়।

নূতন কাজ সহজ হইলেও শক্ত, আর শক্ত কাজ অভ্যস্ত হইলে সহজ হয়। নূতন কাজ নিজের বা বেশী বেতনের কর্ম্মচারীর তত্ত্বাবধানে করাইতে হয়।

তোমার একাধিক কর্ম্মচারী থাকিলে কার্য্য গুলি এমনভাবে ভাগ করিয়া দিবে যেন কোন্ কাজ কে করিয়াছে তাহার নিদর্শন থাকে, নতুবা ভ্রম প্রমাদ করিয়া কেহ স্বীকার করিবে না।

(১) **পুনরুচ্চারণ।** কোনও বোকা লোক দিয়া কোথাও কোনও কথা মৌখিক বলিয়া পাঠাইতে হইলে তাহা দ্বারা ঐ কথাটা বলাইয়া নিবে।

(২) **কাওয়াদ।** লোকদিগের মনোযোগ আকর্ষণ এবং অনেক লোককে এক সঙ্গে এক কাজ করাইতে হইলে কাওয়াদ নিতান্ত প্রয়োজনীয়। শুধু সৈনিক বিভাগেই ইহার ব্যবহার দেখা যায়; কিন্তু বেশী লোকদ্বারা কার্য্য করাইতে হইলে সর্ব্বত্রই ইহার প্রচলন আবশ্যক।

(৩) **সময়নিষ্ঠা।** (Punctuality). সময়নিষ্ঠ না হইলে কোন কার্য্যই সুচারুরূপে সম্পন্ন হইতে পারে না।

(৪) **ফুরণ।** অনেক কাজ ফুরণে করাইবার সুবিধা নাই। যে সকল কাজে মস্তিষ্কের ক্রিয়া বেশী আবশ্যক, সেই সকল কাজ ফুরণে করান অসুবিধা। যে সকল কাজে শারীরিক পরিশ্রম বেশী লাগে সেই সকল কাজ ফুরণে করান সুবিধা। কাজ ঠিক রকম করা হইল কিনা তাহা দেখিয়া লইতে হয়। নিম্ন শ্রেণীর লোকেরা, ফাঁকি দিতে চায়, ফুরণে ফাঁকি দিবার সুবিধা থাকেনা, তাহাতে খাটাইবার ও খাটিবার উভয় লোকের উপকার হয়। কারণ যে খাটে সে বেশী পয়সা পাইবার উদ্দেশ্যে বেশী খাটে। সুতরাং যে খাটায় সে অনেক কাজ পায়। ফুরণের কাজ মিষ্ট লাগে, কর্ম্মচারীদিগকেও বেতনের সঙ্গে অতিরিক্ত কাজের অতিরিক্ত পারিশ্রমিক দিলে, ইচ্ছা করিয়া কাজ খুঁজিয়া লয়। এবং আহ্লাদের সহিত সম্পাদন করে। সুতরাং যত বেশী সংখ্যক কাজ ফুরণে হইতে পারে তাহার চেষ্টা করা উচিৎ।

(৫) **আগে ঠিক করা ভাল।** মুটে, গাড়োয়ান, পাল্কীওয়ালা প্রভৃতির সহিত সাবধানে ফুরণ করিবে। ফুরণ করিবার সময় যেখানে যাইবে, তাহার আর একটু পরের স্থানের নাম করিবে। তজ্জন্য পয়সা বেশী চাহিবে না, কিন্তু ফুরণ করা স্থানের একটু দূরে যাইতে হইলেই অনেক বেশী চাহিবে। যদি কোথাও অপেক্ষা করা আবশ্যক হয়, তাহাও আগে বলিয়া লইবে নতুবা পথে বিরক্ত করিবে এবং পয়সা বেশী নিবে।

(৬) **গান ও ছড়া।** গানের দ্বারা দুঃখিত, শ্রান্ত ও শোক সন্তপ্ত মনে শান্তি পাওয়া যায় সুতরাং কর্ম্মঠতাশক্তি বৃদ্ধি হয়। গান ও ছড়া অনেক কার্য্যে পরিশ্রম কমাইয়া দেয়।

(ক) ময়দা পিশিবার সময় হিন্দুস্থানী স্ত্রীলোকদিগের গান করায় পরিশ্রমের লাঘব হয়।

(খ) দার্জ্জিলিং প্রভৃতি স্থানের স্ত্রীলোকেরা পথ চলিতে আস্তে আস্তে কয়েক জনে এক তানে গান করিয়া চলায়, শ্রান্তি কম বোধ হয়।

(গ) ছাদ পিটিবার সময় ছড়া গাইয়া পিটিলে পরিশ্রম বোধ কম হয়। কাজও অনেক বেশী হয়। তাহাতে ছড়া বলিবার লোককে বেতন দিয়াও লাভ হয়।

(ঘ) এঞ্জিন বয়লার প্রভৃতি অতিশয় ভারী জিনিষ তোলা নামা করিবার সময়, ছড়া না বলিলে কর্ম্ম সম্পন্ন হইতে পারে কিনা সন্দেহ।

(৭) **ক্রমিক প্রণালী**। গ্রাহকদের কার্য্যগুলি ক্রমিক নম্বর মতে দিলে কোনও গ্রাহক অসন্তুষ্ট হয় না, বিলম্ব হইলেও পায়, কাজেই বিরক্ত হয় না। কেহ তাগাদা করিলে যদি আগের অর্ডার ফেলিয়া রাখিয়া পরের অর্ডার আগে দেওয়া হয়, তবে আগের অর্ডার পড়িয়াই থাকে, তখনই গ্রাহক বিরক্ত হয়।

Step by step and the smaliest possible step. প্রমান এঞ্জিন তোলা।

(ঘ) পত্র।

(১) **পত্রের মর্য্যাদা**। সাধারণতঃ ভারতবাসীদের নিকটে পত্রের মর্য্যাদা নাই; চিঠি পাইয়া তৎক্ষণাৎ উত্তর দেওয়া দূরে থাকুক, ২।৪ দিন পরও হয় না। কখনও বা উত্তর দেওয়াই হয় না। তবে ব্যবসায়ীরা অপেক্ষাকৃত শীঘ্র উত্তর দেয়, নতুবা ব্যবসায় চলে না। ইউরোপীয়গণ পত্রের মর্য্যাদা বিশেষভাবে রক্ষা করে; বিশেষতঃ ইউরোপীয় ব্যবসায়ীরা অনেক বেশী রক্ষা করে।

ব্যবসায়ীর নিকটে যে পত্র আসে তাহা বড় মূল্যবান্, ফিস্ দিলে

রেজিষ্টারী দলিলের নকল পাওয়া যায়, কিন্তু ব্যবসায়ীর আফিসের পত্রের নকল পাওয়া যায় না। সুতরাং অতি সাবধানে চিঠির বহিতে জমা করিয়া লেটার ক্লিপে রাখা উচিত। উত্তর দেওয়া হইলে বা অর্ডার মত জিনিস পাঠান হইলে ফাইলে তুলিয়া রাখা উচিত। এবং ফাইলও গুপ্তভাবে রাখা উচিত। চিঠিতে ব্যবসায়ের অনেক গুপ্ত তত্ব থাকে, তাহা প্রকাশ হইলে ক্ষতি হইতে পারে।

পত্রের কাগজ প্রভৃতির সম্ভ্রান্ততা দ্বারা ব্যবসায়ীর সম্ভ্রম প্রকাশ পায় "আগু দর্শনধারী পিছু গুণবিচারি" অতএব ভাল কাগজে ভাল রকম লেটার হেড্ ছাপাইয়া চিঠি লিখা উচিত।

পত্রে বর্ণাশুদ্ধি থাকা উচিত নহে, থাকিলে তাহাতে ব্যবসায়ীর সম্ভ্রম নষ্ট করিবে। লেখা গুলি সুন্দর হওয়া আবশ্যক। পত্রের সম্ভ্রান্ততা রক্ষার জন্য চিঠির সঙ্গে সংলগ্ন অতিরিক্ত কাগজ দেওয়ার রীতি আছে। যাহাদের সঙ্গে সর্ব্বদা চিঠি পত্র লিখা চল আছে, তাদের নিকটে চিঠীতে ইহা দেওয়া আবশ্যক মনে করি না।

পত্রের রেজিষ্ট্রীবহি রাখা উচিত। তাহাতে ব্যবসায়ের আকার এবং রকম অনুসারে নকল রাখা ব্যয় বাহুল্য মনে করিলে অন্ততঃ নম্বর তারিখ বিষয়ের চুম্বক এবং নাম লিখিয়া রাখা কর্ত্তব্য। বিশেষ আবশ্যকীয় চিঠির নকল রাখিতে হইবে। ষ্টাইলোগ্রফিক্ কলম দ্বারা নকল রাখা সহজ।

মনোগত ভাব সম্পূর্ণরূপে প্রকাশ করিয়া জ্যামিতিক ভাষায় যথাসম্ভব সংক্ষেপে পত্র লিখিবে। দীর্ঘ চিঠী পাঠক ও লিখক উভয়ের সময় নষ্ট করে। অনর্থক বাজে কথা লিখিবে না; যথা :—(১) "বহুকাল যাবৎ আপনার মঙ্গল সম্বাদ না পাইয়া বড়ই চিন্তিত আছি।" (২) "আমরা ভাল আছি আপনাদের মঙ্গল লিখিয়া তুষ্ট রাখিবেন।" দ্বিতীয় বিষয়টী পরিত্যাগ সম্বন্ধে কাহারও কাহারও এই বলিয়া আপত্তি হইতে পারে যে, বন্ধুবান্ধবকে মঙ্গল সংবাদ না জানাইলে তাহাদিষকে চিন্তিত রাখা হইবে।

তাহার উত্তরে আমি লিখিতেছি যে উল্লেখযোগ্য মঙ্গলামঙ্গল কিছু থাকিলে অবশ্যই চিঠিতে লেখা হইয়া থাকে, তাহাতে কিছু লেখা না থাকিলে বুঝা উচিত যে ইতিমধ্যে কোন মঙ্গল বা অমঙ্গল হয় নাই।

"Your most obedient Servant," "Your command" প্রভৃতি বাহুল্য শিষ্টতার আবশ্যকতা যদিও আমি বোধ করি না, তথাপি (দেশের) প্রচলিত রীতিমতে তাহা করা আবশ্যক, নতুবা কার্য্য নষ্ট হইতে পারে।

কাহাকেও চিঠি লিখিতে গিয়া ক্রোধ উপস্থিত হইলে তখন লিখিবে না, লিখিলে সেই দিন ডাকে দিবে না। একদিন গেলেই ক্রোধ থামিবে এবং ঠাণ্ডা উত্তর আসিবে।

অনেকগুলি চিঠীর উত্তর এক সঙ্গে দিতে হইলে প্রথমতঃ ছোট চিঠিগুলি লিখিয়া কাজের সংখ্যা কমাইয়া নিয়া পরে বড় এবং বিবেচ্য চিঠিগুলি লিখিবে। পারত পক্ষে চিঠি মুলতবী রাখিতে নাই।

(২) **শীঘ্র উত্তর।** যে ব্যবসায়ী পত্রের উত্তর সময়মত দেয় না, তাহাকে কার্য্যসম্বন্ধে বিশ্বাস করা যায় না।

লাভ বা স্বার্থ না থাকিলেও চিঠির উত্তর দেওয়া অবশ্য কর্ত্তব্য, প্রথম, দ্বিতীয় অগত্যা তৃতীয় দিনে অন্ততঃ প্রাপ্তি স্বাকার করা, অথবা পারিব না, কি জানি না লিখা উচিত। অর্ডার শীঘ্র পাঠান অত্যাবশ্যক।

পত্রের পৃষ্ঠা। পুস্তকের নিয়ম মত ক্রমে ডান দিকে দিবে অন্যথা করিলে অসুবিধা হয় এবং ইহার কোনও আবশ্যকতা দেখা যায় না। এখন অনেকে ইহার উল্‌টা করিয়া লিখিয়া পাঠকের অসুবিধা করেন।

ঠিকানা ও নাম স্বাক্ষর স্পষ্টভাবে করা উচিত। অনেকে অস্পষ্ট ও অসম্পূর্ণ নাম সহি করিয়া পত্র পাঠককে কষ্টে ফেলেন। কোন ও বহুজন পরিচিত লোককে অসম্পূর্ণ ও অস্পষ্ট নাম সহি করিতে দেখিয়া অনেকে তাহার অনুকরণ করিতে গিয়া উত্তর পাওয়ার উপায় নষ্ট করিয়া

দেন। লেটার হেড্ ছাপা থাকিলে নাম অস্পষ্টভাবে সহি করিলে ক্ষতি নাই।

(৩) **অতিরিক্ত ঠিকানা।** গ্রাম্য লোকদের মধ্যে কেহ কেহ অতিরিক্ত ঠিকানা লিখিয়া থাকেন। যথা ঃ—রামচন্দ্র চৌধুরী, চৌধুরী বাড়ী, গণেশপুর গ্রাম, পোঃ আঃ গণেশপুর, জেলা বৰ্দ্ধমান। এইস্থলে "চৌধুরী বাড়ী" ও গণেশপুর গ্রাম" এই দুইটি কথা অতিরিক্ত ও অনাবশ্যক।

পত্রের সঙ্গে হিসাব ও ইন্‌ডেণ্ট পাঠাইতে হইলে পৃথক্ কাগজে লিখিয়া পিন্ করিয়া দিবে।

(৪) **পোষ্টাফিস।** ব্যবসায়ীদের গ্রাহকদের অনেক পত্রের গোলমাল হয়, এক জনের পত্র অন্যে পাইলে দিতে চায় না। ইহা নিবারণের জন্য ব্যবসায়ীদের ব্যয়ে লেফাপা করাইয়া নিলে এবং কেরানীরা ঐ লেফাপায় পত্র ভরিয়া বন্ধ করিয়া দিলে এবং তাহার জন্য অতিরিক্ত ফি চার্জ্জ করিলে ভুলের সম্ভাবনা কম; কারণ পিয়নেরা অশিক্ষা বশতঃ বা চতুরতা করিয়া একের পত্র অন্যকে দিতে পারিবে না।

(৫) **ঠিকানা।** রামপুর, পোঃ মিরপুর (নদীয়া) না লিখিয়া (নদীয়া) পোঃ মিরপুর, রামপুর লিখিলে যেন সোজা ও সুবিধা হয়।

(৬) **টেলিগ্রাম লিখা।** ইংরেজী ভালরূপ জানা থাকিলে ইংরাজীতে নতুবা আপন ভাষায় টেলিগ্রামের আবশ্যকীয় বিষয়গুলি প্রথমতঃ বিস্তৃতভাবে লিখা উচিত, তাহার পর ক্রমশঃ সংক্ষেপ করিলে সহজ হয়।

(ঙ) ব্যবসায়ের গুপ্ততা রক্ষা (Trade Secrecy)।

ব্যবসায়ের গোমর ফাঁক করিতে নাই, কারণ লাভ বেশী দেখিয়া অন্য লোকেরা তোমার ব্যবসায় আরম্ভ করিবে, দ্বিতীয়তঃ লাভ বেশী দেখিলে

গ্রাহক বেশী লাভ দিতে চাহিবে না। লাভ কম দেখিলে কেহ অবিশ্বাস করিবে, কেহ বা ঘৃণা করিবে। কোথা হইতে ক্রয় কর এবং কাহার নিকটে বিক্রয় কর তাহাও গোপন রাখিবে। বন্ধুর জন্য বিনালাভে খাটা উচিত ; কিন্তু ব্যবসায়ের গোমর ফাঁক করা উচিত নহে।

(চ) পরিচয়।

ক্রয় এবং বিক্রয় উভয় কার্য্যেই পরিচয় আবশ্যক। যে ক্রেতার অনেক বিক্রেতার সহিত পরিচয়, সে সস্তায় কিনিতে পারে, এবং খাঁটি জিনিস কিনিতে পারে। যে বিক্রেতার সহিত অনেক ক্রেতার পরিচয় আছে, সে অনেক বিক্রয় করিতে পারে। যে কর্ম্মচারীর অনেক গ্রাহকের সহিত পরিচয় আছে, তাহার বেতন অধিক।

অতএব পরিচিত স্থানে ব্যবসায় করা সুবিধা জনক। বিশেষতঃ পুরাতন শ্রেণীর ব্যবসায়ীরা পরিচিত গ্রাহককে অধিক পছন্দ করে, কারণ পরিচিত গ্রাহকেরা লজ্জায় দরের আপত্তি করে না। এক ব্যবসায়ী অন্য ব্যবসায়ীকে জিজ্ঞাসা করিয়াছিল "আজ বেচিলে কেমন"? উত্তরে অন্য ব্যবসায়ী বলিল "আজ বেচিয়াছি মন্দ না কিন্তু লাভ হয় নাই, কারণ চেনা খরিদার পাই নাই"। পরিচয়ের এইরূপ অব্যবহার ঘৃণনীয়।

(ছ) দুশ্চিন্তা।

সব কাজই এই ভাবে করিবে, যেন দুশ্চিন্তা কম করিতে হয়। দুশ্চিন্তা রোগ বিশেষ, তাহাতে মন ও শরীর নষ্ট হয়, কার্য্য ক্ষমতা কমে। উন্নতির জন্য চিন্তা, দুশ্চিন্তা নহে। দুশ্চিন্তার কারণ :—কর্ম্মচারী বা টাকার অল্পতা, দুর্ঘটনা, দরের উঠ্তি পড়্তি।

(জ) পরামর্শ।

যে, যেই ব্যবসা করে নাই সে, সেই ব্যবসায়ের পরামর্শ দিলে তাহাতে

বিশেষ আস্থা স্থাপন করিবে না। খবরের কাগজে অনেক সময় নূতন ব্যবসায়ের পরামর্শ পাওয়া যায়, শুধু তাহার উপর নির্ভর করিয়া ব্যবসায় আরম্ভ করিতে নাই।

তোমার কোন বিভাগীয় উপরিস্থ কর্ম্মচারী যদি নিরক্ষরও হয় তথাপি তাহার সঙ্গে পরামর্শ করিয়া নিজে যাহা ভাল বুঝিবে তাহা করিবে। যাহা নিজে কিছুই বুঝ না, তাহা বিশ্বাসী ও বহুদর্শী লোকের পরামর্শ মতে করিবে, ফল যাহা হয় হইবে। শক্ত কাজে বেশী লোকের পরামর্শ নিবে। পরামর্শ সময়ে পরামর্শদাতাদিগকে উকীল এবং তোমাকে বিচারকর্ত্তা মনে করিা কাজ করিবে।

নিজের বিষয় নিজে সাধারণ লোকে যত বুঝে, অন্য বিচক্ষণ লোকেও অনেক সময় তত বুঝে না, কারণ অন্যে তত পরিশ্রম করিয়া মন প্রবেশ করায় না। অনেক সময় ভাল উকীল অপেক্ষা সামান্য বাদী বিবাদী মোকদ্দমা ভাল বুঝে। সুতরাং নিজে না বুঝিয়া কেবল অন্যের পরামর্শ মতে কাজ করা ঠিক নহে।

(ঝ) উপকার।

"পুণ্যাং পরোপকারেচ পাপঞ্চ পরপীড়নে"। পৃথিবীতে সকল পুণ্য অপেক্ষা পরোপকার পুণ্যই সর্ব্বশ্রেষ্ঠ এবং পরপীড়ন পাপই সর্ব্ব নিকৃষ্ট।

ব্যবসায় কালেও সর্ব্বদা মনে রাখিবে জিনিস বিক্রয় করিতেছ, মূল্য নিতেছ, কিন্তু যদি সুবিধা পাও তাহা হইলে কোন্ রকম জিনিস কিনিলে বেশী দিন টিকিবে, কোন্‌টা অল্পদিন টিকিবে, কোন্‌টা ব্যবহারে সুবিধা বা অসুবিধা হইবে, ইত্যাদি সমস্ত বলিয়া দিবে, তাহাতে লোকের উপকার হইবে। এইরূপ বলার জন্য তুমি কোন মূল্য পাইবে না বটে, কিন্তু ইহাতে তোমার পুণ্য হইবে, ইহলৌকিক মঙ্গলও হইবে, কারণ গ্রাহক সংখ্যা বাড়িবে।

যে কাজ তোমার বন্ধু নিজে করিতে পারেন না, পয়সা দিয়া অন্যের দ্বারায় করাইবার ক্ষমতাও নাই, অথচ না করিলে তাঁহার বিশেষ ক্ষতি হয়, এমন কাজ তুমি তোমার নিজের কাজের সাধ্যমত ক্ষতি স্বীকার করিয়াও করিবে। কিন্তু এতদ্ব্যতীত লোকের কাজ করিয়া দিলে সকলেই তোমার দ্বারা কাজ করাইবে এবং মনে মনে তোমাকে নির্ব্বোধ ভাবিবে।

(ঞ) অনুগ্রহ।

অনুগ্রহ চাওয়া এবং করা অন্যায়, বিনামূল্যে কাহারও নিকট হইতে কোনও জিনিস নেওয়া লোকসান। নিলে তদপেক্ষা বেশী মূল্যের জিনিস চাহিলে তাহাকে দিতে বাধ্য রহিবে।

(ট) অনুরোধ।

ব্যবসায়ে খাতির নাই, "বাপে ছেলে ব্যবসায় করিবে যার যার পয়সা গণিয়া নিবে।" ব্যবসায়ে খাতিরে বিক্রয় প্রথম কিছুকাল চলিতে পারে, কিন্তু সর্ব্বদা কখনও চলে না। তুমি কোন অসুবিধা সহ্য করিয়া বা অনর্থক মূল্য বেশী দিয়া তোমার বন্ধুর দোকান হইতে জিনিস কিনিবে না, এবং তোমার দোকান হইতে কিনিতে কাহাকেও অনুরোধ করিবে না। অনুরোধ করিলে কেহ দুই একদিন রক্ষা করিতে পারে, কিন্তু তাহার পরে আর কেহ তোমার দোকানের দিকে আসিবে না।

কোন দানপ্রার্থী বা চাকরী-প্রার্থী সাক্ষী স্বরূপে তোমার বন্ধুর প্রশংসাপত্র সহ আবেদন করিলে এবং তাহা বিশ্বাসযোগ্য হইলে তাহার আবেদন গ্রাহ্য করিতে পার, কিন্তু অনুরোধ-পত্র সহ আবেদন করিলে গ্রাহ্য করা অনেক সময়ই ক্ষতিজনক।

খাওয়ার অনুরোধ রক্ষা করিয়া অনেক সময় অতিরিক্ত ভোজনে বিশেষ কষ্ট পাইতে হয়।

(ঠ) চোর।

(১) **জুয়াচোর হইতে রক্ষার উপায়**। কলিকতা প্রভৃতি বহুজনাকীর্ণ স্থানে প্রথম যাওয়ার সময় অনেক সাবধানে যাওয়া আবশ্যক। ট্রেণে টাকা কড়ি চুরি না হয় তজ্জন্য সঙ্গী আবশ্যক এবং টাকা কড়ি পকেটে না রাখিয়া জালিতে কোমরে রাখা নিরাপদ।

সর্ব্বদা পথে চলিতে টাকা কড়ি বুক পকেটে রাখিবে এবং গায় উড়নী কাপড় দিয়া ঢাকা রাখিবে। ভিতর পকেট আরও সুবিধা। বেশী টাকা পকেটে না ধরিলে কুরিয়ার ব্যাগ ব্যবহার সুবিধা। কিন্তু কুরিয়ার ব্যাগ কোটের নীচে ব্যবহার করা আবশ্যক। টাকা কড়ি নিয়া তামাসা বা ঝগড়ার ভিড়ের মধ্যে যাওয়া আপদজনক।

কলিকাতার পথ চলিতে হইলে সুন্দর সুন্দর বাড়ী ও মনোহর দ্রব্য দেখিতে দেখিতে না যাইয়া শুধু পথের দিকে দৃষ্টি রাখিয়া যাওয়া উচিত। পথের বিষয় জিজ্ঞাসা করিতে হইলে পথ চলিয়া যাইতেছে এমন লোককে জিজ্ঞাসা করিলে অনেক সময়ই ঠিক উত্তর পাইবে না, কারণ সে ও হয়ত তোমার মত নূতন পথিক বা কলিকাতারই অন্য পাড়ার লোঁক, দ্বিতীয়তঃ অসৎ লোকও হইতে পারে। পার্শ্বস্থিত ব্যবসায়ীদিগকে জিজ্ঞাসা করিলে অনেকটা সৎ উত্তর পাইবে, বাঙ্গালী সম্ভ্রান্ত ব্যবসায়ী হইলে আরও সুবিধা। রাস্তায় কেহ কোন পত্র পড়িয়া দিতে বা অন্য কোন কাজ করিয়া দিতে বলিলে তাহা করা অনেক সময়ই আপদজনক। চিঠি পড়াইতে গলির ভিতর কোনও বাড়ীতে নিয়া হ্যাণ্ডনোট লিখাইয়া নিতে শুনিয়াছি।

কলিকাতা রাস্তায় তামাসা দেখান বা নানা কারণে সময় সময় ভিড় হয়। তখন সঙ্গে টাকা পয়সা থাকিলে ভিড়ের মধ্যে যাইতে নাই। গেলে পকেট মারিবার ভয় আছে। ভিড়ের মধ্যে অনর্থক ঝগড়া বাধাইয়া কাড়িয়াও নিতে পারে।

এক দিন সন্ধ্যার সময় আমি বড়বাজার দোকান হইতে হ্যারিসন রোড্ দিয়া বাসায় যাইতেছি, সিন্দুরেপটির পূর্ব্বধারে দক্ষিণ-ফুটে উপস্থিত, সেইখানে কতকগুলি দোতালা খোলার ঘর ছিল তাহাতে পশ্চিমা ছোট লোকেরা থাকিত। হঠাৎ একজন আমার সম্মুখে আসিয়া দাঁড়াইয়া বলিতে লাগিল "হামারা ছিলুম কাহে ভিক দিয়া ?" তখন হেরিসন রোডে ট্রাম লাইন হয় নাই। আমি বেগতিক দেখিয়া হাসিতে লাগিলাম। চারিদিকে লোক জুটিয়া গেল। তন্মধ্যে একজন স্ত্রীলোক আমার পক্ষ নিল, বলিল, "বাবু তোম চল যাও" গুণ্ডাটাকে বলিল "কাহে বাবুকো দিক কর্ত্তাহে।" আমি রক্ষা পাইলাম।

"তোমারা আখ্‌মে বেমারি হায়" এই কথা চিনাবাজারে, মুরগীহাটায় এবং বড়বাজারে আমাকে অনেকবার অনেক জনে বলিয়াছে।

রাস্তায় লোক তোমাকে কোন রোগের কথা জিজ্ঞাসা করিলে উত্তর না দেওয়াই সুবিধা। আমাদের পরিচিত একজন বি, এল্‌কে ২৫৲ টাকা ঠকাইয়া নিয়াছিল; তিনি এখন মুন্‌সেফ।

রাস্তায় সোণার গিলটি জিনিস ফেলিয়া এবং তাহারাই পাইয়া ভাগ করিবার সময় আগন্তুক পথিককে মধ্যস্থ মানিয়া তাহাকে পিতলের গহনা বিক্রয় করিয়া টাকা ঠকাইয়া নেয়।

রাস্তায় যে সোণার দানা ফেলিয়া পথিকদিগকে ঠকায়, তাহাদের ৫।৭ জন লোককে আমি চিনিতান; কিন্তু তাহারা আমাকে চিনিত না। শ্রীযুত গোবিন্দ চন্দ্র মজুমদার মহাশয়ের চটিজুতার দোকানে কলেজষ্ট্রীটে ও হেরিসন রোডের মোড়ের উপরে বসিয়া প্রথমে তাহাদিগকে চিনি। তারপর পথে অনেক লোকের পশ্চাৎ পশ্চাৎ চলিতে দেখিয়াছি; কিন্তু পথিককে রক্ষা করিতে সাহস পাই নাই।

জুয়াচোর ধরিবার উপায়। প্রাতঃকালে যে ট্রেইন একখানা গোয়ালন্দ ও একখানা খুলনা হইতে শিয়ালদহ পৌঁছে, তাহার

যাত্রীদের সময় একা কাঁধে বা কমরে একটা গাঠুরি বাঁধিয়া একটা হুকা-কল্কি লইয়া হেরিসন্ রোড দিয়া দুই একদিন পশ্চিমদিকে যাতায়াত করিলেই রাস্তায় গিল্টি দানা ফেলাওয়ালাদের সহিত সাক্ষাৎ হইবে। আর কতকগুলি সীসার পয়সা বানাইয়া পকেটে রাখিয়া খোঙ্গরাপটী ও মনোহর দাসের ষ্ট্রীট্ দিয়া ৩।৪টার সময় যাতায়াত করিলেই পিক্‌পকেটদের সহিত সাক্ষাৎ হইবে।

দোকানের চুরি নিবারণের উপায়। মূল্যবান্ ছোট জিনিসগুলি অধিক চুরি হয় কারণ লুকাইতে বিশেষ সুবিধা, বিশেষতঃ শীতকালে মোটা কাপড় গায়ে থাকায় আরও সুবিধা সুতরাং ঐ সকল অবস্থায় ব্যবসায়ীকে অত্যন্ত সাবধানে থাকিতে হয়। সন্দিগ্ধ গ্রাহকের হাতে এক সঙ্গে অনেক দ্রব্য দিতে নাই, একটা না পছন্দ করিলে ফেরত নিয়া অন্য দ্রব্য দিতে হয়।

শুনিয়াছি ইউরোপীয় মণি মাণিক্যের দোকানে একজন একখানা আয়না টেবিলে রাখিয়া গ্রাহকদিগের দিকে পেছন দিয়া বসিয়া চোর ধরে।

৮। হিসাব।

(ক) খাতা লিখার আবশ্যকতা।

আমার পরিচিত একজন বিদ্বান লোক খাতা লিখিবার প্রণালী না জানায় এক বাক্সেই ১০।১৫টা তহবিল পৃথক পৃথক রাখেন। তিনি প্রসিদ্ধ গ্রন্থকার। তিনি নানা লোকের উপকারের জন্য টাকা নিজের নিকটে রাখিয়া স্থদে খাটাইয়া বৃদ্ধি করিয়া দিয়া থাকেন। দেশের উপকারের কাজও অনেক করেন। খাতা লিখিতে জানিলে শাকের কড়ি মাছের কড়িতে মিশিলে অস্থবিধা হয় না।

শুধু নগদ বিক্রয় করিলেও ব্যবসায়ীর যে খাতা লিখা আবশ্যক, তাহা বুঝাইবার আবশ্যক নাই। পরিবারস্থ লোক যত কম হউক না কেন, প্রত্যেক গৃহস্থেরই খাতা লিখা আবশ্যক। দৈনিক খুজরা খরচ লেখা অস্থবিধা বোধ করিলে, মোট বাজার খরচ বলিয়া লিখিতে পারেন অথবা মাসিক বাজার খরচের টাকা খরচ লিখিয়া পৃথক করিয়া রাখিতে পারেন অথবা স্ত্রী পুত্র বা পরিবারস্থ অন্য কোন লোকের হাতে দিতে পারেন। কিন্তু চাকরের বেতন, গোয়ালার, মুদির, ডাক্তারখানার, কাপড়িয়া প্রভৃতির টাকা খাতায় লিখিয়া দেওয়া উচিত নচেৎ হিসাব ভুল হইতে পারে।

আমার মুদি দোকান করিবার সময় একজন গোমস্তা বলিয়াছিল যে সে একজন গ্রাহকের নামে নালিস করিবার সময় বাজে খরচ আদালত ডিক্রী দেয় না বলিয়া মিছামিছি কতকগুলি জিনিস অতিরিক্ত খরচ লিখিয়া নালিস করিয়া ডিক্রী করাইয়াছিল। গ্রাহকের খাতা থাকিলে তাহা করিতে পারিত না। আর আমার একজন উড়িয়া পাচক

বলিয়াছিল, যে তাহার পূর্ব্বমনিবের সহিত ঝগড়া হওয়ায়, সে মিছামিছি কয়েক মাসের বেতনের নালিশ করিয়া ডিক্রী করিয়া লইয়াছিল, অপর পক্ষের খাতা থাকিলে তাহা পারিত না। আমার নামেও এক ঝি ঝগড়া করিয়া মিছামিছি নালিশ করিয়াছিল। কিন্তু আমার খাতা থাকায় ডিক্রী করিতে পারে নাই।

গৃহস্থদের খাতা লেখার নিয়ম থাকিলে কোন্ বিষয়ে কোন্ মাসে কত বেশী খরচ হয়, তাহা বুঝা যায়, এবং পরমাসে সংশোধনের চেষ্টা হয়।

(খ) খাতা।

ব্যবসায় ছোট হইলে হাজিরা বহি, চিঠি বহি, বেতন বহি, অর্ডার বহি প্রভৃতি পৃথক না করিয়া খাতিয়ানের মধ্যেই রাখিতে পার। সূচীতে ঠিকানা থাকিলেই সহজে বাহির হইবে। একখানা রোকড় ও একখানা খতিয়ান নিতান্তই চাই।

খাতাগুলি রয়েল ⅛ আয়তনে যথাসম্ভব ভাল কাগজে শক্ত করিয়া বাঁধিবে, কারণ ইহাই আমাদের প্রধান দলিল, বহুকাল থাকিবে। পুস্তকের মত বাঁধাইয়া নিবে। পুরাতন শ্রেণীর ব্যবসায়ীদের খাতার মত গুটান (folding) খাতা করিলে সস্তা হয় কিন্তু ইহা বাঁধিতে ও খুলিতে অনেক সময় লাগে।

(গ) খাতা লিখা।

খাতা লিখা শিক্ষা। স্কুলে ইহা শিক্ষা দেওয়া উচিত।

প্রতিদিন খরিদ বিক্রয় হইলে বা উশল বা খরচ হইলে প্রতিদিনই খাতা লিখিবে, কৈফিয়ৎ কাটিবে এবং তহবিল মিলাইবে। নতুবা “রোজনামা, খোঁজনামা বা আহাম্মক নামা” হইবে। রোজের খাতা রোজ লিখাকে রোজনামা বলে, তাহা এক দিন পর লিখিলে সকল কথা

মনে থাকে না, খুজিয়া খুজিয়া মনে করিয়া লিখিতে হয়, এই জন্য উপহাস স্থলে ইহাকে খোজনামা বলে, আর তৃতীয় দিনে লিখিতে গেলে কিছুই মনে থাকে না, সুতরাং খাতা লিখিতে বসিয়া আহাম্মক হইতে হয়, এই জন্য ইহাকে আহাম্মক নামা বলা হয়। খাজাঞ্চী মবলগবন্দী করিয়া সহি করিবে, তারপর তুমি সহি করিবে।

হাতের লিখা গুলি সুন্দর হইলেই ভাল হয়, না হইলেও অক্ষরগুলি স্পষ্ট করিয়া লিখা চাই। হাসিল (incolumn) ও বেরিজের (out column) কসি যেন সমান না হয়।

পকেট হইতে টাকা কড়ি খরচ করিলে হিসাব মিলাইতে পারিবে না, টাকা বাক্সে রাখিয়া তারপর যাহাকে দিতে হইবে এবং যে দরুণ দিতে হইবে খাতায় লিখিয়া রসিদ নিয়া তারপর দিবে। টাকা নেওয়ার সময়ও না লিখিয়া নিবে না।

সাপ্তাহিক, মাসকাবার প্রভৃতি করিয়া আয়, ব্যয়, খরিদ, বিক্রী, দেনা এবং পাওনা দেখিবে। বখ্‌রাদার না থাকিলেও এই নিয়মগুলি পালন করিবে, নতুবা হঠাৎ লোকসান করিয়া ফেলিতে পার।

খাতা কাটা কুটি করিবে না, কখনই erase করিবে না, আবশ্যক হইলে সাফ কাটা দিবে।

খাতা লিখার রীতি পুরাতন শ্রেণীর ব্যবসায়ীদের নিকটে শিখিবে। খুব বড় ব্যবসায় করিলে ইংরাজী নিয়মেও হিসাব রাখিতে পার, ছোট ব্যবসায়ে ইংরাজী হিসাব পোষাইবে না।

(ঘ) বর্ষারম্ভ।

আমরা বাঙ্গালী, বাঙ্গালা সন মতেই খাতার বর্ষারম্ভ করা উচিত ও সুবিধা, কারণ সকলেই বাঙ্গলা মতে বর্ষারম্ভ করে, তাহাদের সঙ্গে হিসাব মিটাইতে সুবিধা হয়। ইউরোপীয়দের সহিত তোমার ব্যবসায়ের বিশেষ

সম্বন্ধ থাকিলে ইংরাজী সনমতে বর্ষারম্ভ করিতে পার। বৎসরের মধ্য সময়ে কোনও মাসে ব্যবসায় আরম্ভ করিলেও প্রতিবৎসরই ঐ মাসে বর্ষারম্ভ না করিয়া, চৈত্রমাসে খাতা শেষ করিয়া বৈশাখমাস হইতে বর্ষারম্ভ করা সুবিধাজনক।

(ঙ) হালখাতা।

যাহারা ধারে বিক্রয় করে, তাহারা বর্ষারম্ভ দিনে পাওনাদারদিগকে নিমন্ত্রণ করে, **উদ্দেশ্য খাওয়ান ও বাকী আদায় করা**। কিন্তু যাহাদের নিকট কিছু পাওনা নাই তাহাদিগকেও এক টাকা করিয়া জমা দিতে হয়, পরে কোন জিনিস খরিদ করিয়া কাটাইয়া নিতে হয়। জিনিস খরিদ করিবার উপায় না থাকিলে নগদ টাকাই ফেরৎ চাহিয়া নিতে হয়। প্রথমতঃ টাকা আদায় করিতে হয় কড়াসুরে, আমোদের সময় বাড়ীতে খাওয়ার জন্য নিমন্ত্রণ করিয়া নিয়া কড়া তাগাদা ভাল দেখা যায় না, উপযুক্ত টাকা না দিলে চোক রাঙ্গানও হইয়া থাকে, ইহা অন্যায়। দ্বিতীয়তঃ যাহাদের নিকটে কিছু পাওনা নাই তাহার নিকট কিছু টাকা জমা লইয়া পরে জিনিসে বা নগদে দেওয়া হয়। এইরূপে বহুসংখ্যক জমা খরচ দ্বারা খাতার সম্ভ্রান্ততা প্রমাণ হয়। আমার মতে খাতার প্রমাণের জন্য এই সব অনর্থক জমা খরচ করা অনাবশ্যক।

এই রকম নিয়ম থাকা উচিত যে চৈত্র সংক্রান্তি মধ্যে সব দেনা পাওনা মিটান এবং ১লা বৈশাখ তারিখে গ্রাহক ও অনুগ্রাহক দিগকে খাওয়ান।

(চ) রসিদ।

রসিদ স্মরণার্থ চিহ্ন, অবিশ্বাসের জন্য দলিল সকল স্থানে না হইতেও পারে।

টাকা কড়ি ধার দেও, অথবা কাহারও পাওনা টাকা দেও, সর্ব্বদা রসিদ নিয়া দিবে। রসিদ নেওয়ার নিয়ম না থাকিলে অনেক সময় ভুল

হয়, সুতরাং ভাল লোকদের মধ্যেও অনর্থক অবিশ্বাস ও ঝগড়া হয়, কারণ ভুল মানুষের হইবেই।

প্রাপ্য টাকা আদায় কর বা ধার নেও, সর্ব্বদা রসিদ দিয়া নিবে। এই নিয়মে সর্ব্বদা কাজ করিলে তোমার স্বাক্ষরিত দেনা ছাড়া অন্য দেনার জন্য আইনতঃ বা ধর্ম্মতঃ দায়ী হইবে না, এবং ভ্রমের সম্ভাবনাও থাকিবে না।

(ছ) টাকা দিবার দিন (Due date)

সর্ব্বদা দেনা পরিশোধের নির্দ্দিষ্ট দিনের পূর্ব্বে বা অন্ততঃ সেই দিনে দেনা শোধ করিবে, সুদ না ধরিলেও এবং মহাজন বিরক্ত না হইলেও ঠিক নির্দ্দিষ্ট দিনে দেনা দিবে, সুদে টাকা ধার করিয়া শোধ করিতে হইলেও তাহাই করিবে। প্রথমে ইহাতে কিছু অসুবিধা দেখিবে বটে, কিন্তু পরে যখন মুখের কথায় অনেক টাকার কাজ চালাইতে পারিবে, তখন ইহার লাভ বুঝিতে পারিবে। "Credit is money" ইহা নিশ্চয় জানিবে। টাকা বেশী দিন রাখা লাভজনক বোধ করিলে ববং ডিউর তারিখ প্রথমেই বাড়াইয়া নিবে।

(জ) আংশিক বিল।

বিলের টাকা শোধ করিবার সময় পারতপক্ষে আংশিক শোধ করিবে না, তাহাতে রসিদ পাওয়া যায় না, মুহুরির খাটনি বাড়ে, অনর্থক খাতা বাড়ে, সুতরাং ভুল হওয়ার সম্ভাবনা ও বাড়ে। যদি ও কিছু টাকা বিনা সুদে খাটান যায় তথাপি অল্প টাকার বেলায় ত সুবিধাজনক নয়ই, তবে বেশী টাকার বেলায় পৃথক্ রসিদ লইতে পারিলে মন্দ নয়।

বেতন। বেতন ডাকিয়া দিবে, তাদের যেন তোমার নিকটে চাইতে না হয়। ২৲ ১৲ করিয়া কখনই দিবে না।

(ঝ) হিসাব পরিষ্কার।

হাতে হাতে হিসাব পরিষ্কার রাখিবে এবং খাতায় বা অন্য প্রচলিত

হিসাবে দেনা পাওনা জমা খরচ করিয়া রাখিবে। সময়ে না করিলে এক মিনিটের স্থলে এক দিন খাটিয়াও হিসাব মিটাইতে পারিবে না, তারপর হয়ত ঝগড়া হইবে। সংসারে এইরূপ বেহিসাবী ও অলস লোক অনেক আছে, যদি তাহারা বুঝে যে তোমার নিকটে চাহিলেই প্রাপ্য টাকা পাইবে তবে বাড়ীতে গিয়া তাগাদা করিয়াও তুমি তাহাদিগকে টাকা দিতে পারিবে না। এইরূপ ক্ষেত্রে বাড়ীতে যাইয়াই টাকা দিবে এবং ভবিষ্যতে এইরূপ লোকের সহিত ব্যবসায় করিবে না। আমার প্রথম ব্যবসায়ের সময় আমাকে অনেকবার চৈত্র মাসে পাওনাদার-দিগের দোকানে আমার খাতা লইয়া গিয়া হিসাব করিয়া টাকা দিয়া আসিতে হইয়াছে।

(ঞ) গণনার সহজ উপায়।

অনেক জিনিষ গনিতে হইলে টালি ধরার নিয়মে গণিলে সহজ হয়। যাহাদের মাসিক বেতন ইত্যাদি বহুতর হিসাব করিতে হয়, তাহাদের টেবিল করিয়া রাখা বা টেবিল পুস্তক খরিদ করা উচিত।

(ট) সহজে হিসাব পরীক্ষা।

খাজাঞ্চির পরীক্ষা। খাজাঞ্চির রোকড় ঠিক মিল আছে কিনা, পরীক্ষা করিতে হইলে তহবিল হইতে কতকগুলি নোট, টাকা, রেজকি প্রভৃতি তুলিয়া নিয়া খাজাঞ্চিকে জিজ্ঞাসা করিবে, “কত টাকা নিয়াছি বল” তখন বলিতে পারিলেই খাতা ঠিক হইল, না পারিলে খাতা ঠিক নয়।

গণনার পরীক্ষা। কাহাকেও তুমি কতকগুলি টাকা দিবে। দেওয়ার সময় ২৲ ১৲ টাকা কম দিয়া গনিয়া নিতে বলিবে। তখন যদি প্রাপক ঠিক কম টাকা বলিতে পারে, তবে উভয়ের গণা ঠিক হইল।

৯। ঋণ।

ঋণ কার্য্যটি প্রায় স্থলেই অনিষ্টজনক, তজ্জন্য মুসলমান ধর্ম্মে ইহার দাতা, গ্রহীতা এবং সাক্ষীকেও দোষী গণ্য করা হইয়াছে। ইংরাজীতেও আছে (Neither a lender nor a borrower be) অর্থাৎ ধার করিবে না এবং ধার দিবেও না। হিন্দুশাস্ত্রেও ঋণদান ব্যবসায়ীকে অত্যন্ত ঘৃণিত করা হইয়াছে। কিন্তু ব্যবসায় ক্ষেত্রে অল্পদিনের জন্য অল্প পরিমাণ ঋণ অনেক স্থলেই আবশ্যক এবং নির্দ্দোষ। কোম্পনানির কাগজের সুদ নেওয়াতে কোন দোষ নাই।

(ক) ঋণগ্রহণ।

কাহারও নিকটে কোন বিষয়ে ঋণী থাকিবে না, বাধ্য হইয়া কাহারও নিকট হইতে কোন উপকার গ্রহণ করিলে (সে লোক যতই নিকৃষ্ট হউক না কেন যত শীঘ্র পার তাহার প্রত্যুপকার করিতে চেষ্টা করিবে)। ইংরেজীতে আছে—"give the devil his due," সমর্থ পক্ষে রাস্তার বৈষ্ণবের গান শুনিলেও তাহাকে ৫ পয়সা দিয়া আসিবে, নতুবা তাহার নিকট ঋণী রহিলে।

(খ) ধারে ক্রয়।

অনেক সময়ই জিনিস ধারে খরিদ অপেক্ষা সুদে টাকা ধার করিয়া জিনিস নগদ খরিদ করিলে লাভ বেশী হয়। কারণ অনেক সময়েই সুদের হার, নগদ এবং ধারে খরিদের যে তফাৎ তাহা অপেক্ষা কম। আর ব্যবসায়ীগণ ধেরো গ্রাহককে গড়ো (অচল) মাল চালায়। যেস্থলে এই সকল অসুবিধা না থাকে সেইস্থলে ধারে কিনিতে ক্ষতি নাই।

সংসার খরচের জন্য ঋণগ্রহণ অনেকস্থলেই অন্যায়। সাংসারিক ব্যয়ের জন্য ধারে জিনিস খরিদ করা উচিত নয়, সহজে পাওয়া যায় বলিয়া ব্যর বাহুল্য হয়, ধার করিবার অভ্যাস জন্মে, এবং চিরকালই ধার থাকে। ধনীলোকদের মধ্যেও সময় সময় এই অভ্যাস দেখা যায়। কোন কোন ব্যবসায়ী অল্প জিনিস দিয়া বেশি লিখার কথাও শোনা যায়।

(গ) ধারে বিক্রয়।

ধারে বিক্রয় করিলে গ্রাহক খুব বাড়ে, বিক্রয় বেশী হয় এবং মুনাফা খাতায় খুব দেখা যায়, ভাগ্যক্রমে গ্রাহকগুলি সৎ হইলে এবং নিয়ম মত টাকা দিলে কাজেও খুব লাভ হয়। এইরূপ গ্রাহক প্রায়ের ভাগ্যেই কম ঘটে। কিন্তু গ্রাহক অসৎ হইলে বা টাকা নিয়ম মত না দিলে ফেইল হওয়ার সম্ভবনা। সুতরাং ব্যবসায় বৃদ্ধির জন্য ধার দেওয়া সুবিধাজনক নহে। আত্মীয়তা রক্ষার জন্য যদি ধার দিতে হয় তবে দিতে পার, কিন্তু রসিদ নিবে এবং আদায়ের তারিখ লিখাইয়া নিতে চেষ্টা করিবে।

কাপড়ের বড় বড় ব্যবসায়ে ব্যবসায়ী গ্রাহককে ধার না দিলে ব্যবসায় ভালরূপ চলে না, সেই স্থানেও বিশেষ সাবধানে ধার দিবে। অপরিমিত ঋণজালে জড়িত বা নূতন ব্যবসায়ী অথবা যাহাকে অসৎ বলিয়া জান তাহাকে ধার দিবে না। কাপড়ের ব্যবসায়ে বিশেষ সুবিধা এই যে নির্দ্দিষ্ট ৪৫ দিনে (due মত) টাকা না দিলে সুদ দিতে হয়, পূর্ব্বে দিলে সুদ বাদ পাওয়া যায়। অব্যবসায়ী লোকদিগকে ধার দেওয়া কোনমতেই যুক্তিসঙ্গত নহে। তাহারা ধার নেওয়াকে ব্যবসায়ীর উপকার করা মনে করে। ধার না দিতে হইলে ব্যবসায়ের আরম্ভ হইতেই ধার দিবে না। একবার ধার দিতে আরম্ভ করিলে পরে ধার দেওয়া বন্ধ করা কঠিন হইবে। এক শ্রেণীর পুরাতন ব্যবসায়ীরা বলে—"পা পাকড়্‌কের্ মাল দেও জুতিমার্‌কের্ রোপেয়া লেও।" ইহা দুর্নীতি।

(ঘ) মোকদ্দমা।

ধার যদি নিতান্তই দেও, তবে এমন সাবধানে দিবে যেন নালিস করিতে না হয়। মোকদ্দমা করিতে বাধ্য হইলেও ক্ষতি স্বীকার করিয়া মোকদ্দমা হইতে ক্ষান্ত থাকিতে চেষ্টা করিবে। কারণ প্রথমে টাকা আদায়ের জন্যই আদালতে যাওয়া হয়, তার পর টাকা কড়ি অযথা ব্যয় ও পরিশ্রম ও দুশ্চিন্তা করিয়া শেষে মোকদ্দমায় জন্য জেদ উপস্থিত হয়। তখন প্রাপ্য টাকা অপেক্ষা অনেক বেশী টাকা খরচ হইয়া যায়। অতএব মোকদ্দমা না করিয়া মিটাইতে পারিলেই ভাল। অনেকস্থলে দেখা গিয়াছে প্রতিপক্ষের আপোষের বিশেষ আগ্রহ সত্ত্বে আপোষ না করিলে মোকদ্দমায় জয়ী হওয়া যায় না। কিন্তু আদর্শ মোকদ্দমা হইলে, যদি তোমার অবস্থায় কুলায় এবং অন্যায়কারীকে হয়রাণ করিতে পার এবং প্রয়োজনীয় ক্ষতি, পরিশ্রম ও দুর্ভাবনা সহ্য করিতে পার, তাহা হইলে অন্যায়ের বিরুদ্ধে লড়িবার সময় ১৲ টাকার জন্য ১০০৲টাকাও খরচ করিবে, তাহাতে মোকদ্দমায় যদিও জোর কম থাকে অথচ ক্ষতি পূরণ দেওয়ার সম্ভব থাকে, তথাপি ভয় করিবে না।

মোকদ্দমা কমাইবার উপায়। সাহেবেরা সহজে মোকদ্দমা করে না, প্রথমে অপর পক্ষকে দাবির বিষয় পত্র লিখিয়া জানায়, তাহাতে কাজ না হইলে, উকিলের দ্বারা আইনের যুক্তি দিয়া দাবিপ্রমাণে পত্রদ্বারা দাবি জানায়। ইহাতে অনেক মোকদ্দমা মিটিয়া যায়। ইহাদের অনুকরণে কলিকাতার ব্যবসায়ীরাও অনেক মোকদ্দমা কমাইয়া থাকেন। সর্ব্বত্র এইভাবে কার্য্য করিলে অনেক মোকদ্দমা কমিয়া যাইতে পারে।

(ঙ) ঋণদান বা কুসীদ ব্যবসায়।

ঋণদান ব্যবসায় বেশ লাভজনক, এই ব্যবসায়ের দ্বারা অনেক

লোককে ধনী হইতে দেখিয়াছি। সৎ ও মিতব্যয়ী ব্যবসায়ীকে ব্যবসায় করিবার জন্য টাকা ধার দিলে অনেকস্থলেই খাতকের উপকার হয়, মহাজনেরও বহুকাল লাভ হয়, এবং মোকদ্দমা ও অসন্তোষের কারণ উপস্থিত হয় না, যেহেতু ব্যবসায়ী খাতক তাহার উত্তমর্ণকে সর্ব্বদা উপকারী মনে করে; সুতরাং ইহা ন্যায় ব্যবসায়।

ব্যবসায়ী খাতকদিগকে হ্যাণ্ডনোটে টাকা ধার দেওয়াতে কাজের সুবিধা এবং ভয়ও কম, কারণ ব্যবসায়ীর নামে নালিশ হইলে তাহার সম্ভ্রম নষ্ট হইবে এবং তাহার ব্যবসায় চালান কষ্টকর হইবে, অতএব তাহার নামে যাহাতে নালিশ না হয় তজ্জন্য সে প্রাণপণে চেষ্টা করিবে; বিশেষতঃ ব্যবসায়ী খাতক চক্রবৃদ্ধিহারে সুদ দিতে আপত্তি করে না, কারণ বর্ষশেষে নিকাশের জন্য সুদ কসিয়া আসলে জমা করে। তাহারা রেহাই চায় না। কিন্তু ব্যবসায়ী সৎ ও মিতব্যয়ী না হইলে কখনই ধার দেওয়া উচিত নহে, কারণ একদিনের মধ্যে দোকান বিক্রয় বা বেনামী করিয়া সরিয়া দাঁড়াইলে ধরিবার কিছু উপায় নাই।

খাতক যত ধনী বা সম্ভ্রান্ত হউক না কেন অসৎ বুঝিতে পারিলে তাহাকে ধার দেওয়া উচিত নহে, কারণ নানা রকম আপত্তি উত্থাপন ও গোলমাল করিতে পারে।

পৈতৃক সম্পত্তি বিক্রয় না করিয়া যে ঋণশোধ করিতে অসমর্থ তাহাকে সংসার খরচ, বিবাহ, শ্রাদ্ধ এবং অপর ঋণশোধের জন্য ধার দিলে অনেকস্থলেই খাতকের অপকার করা হয়, কারণ যে নির্দ্দিষ্ট জমিদারীর নির্দ্দিষ্ট আয় দ্বারা জীবনযাত্রা নির্ব্বাহ করিতে না পারিয়া ধার করে তাহার ঋণ পরিশোধ করিবার উপায় কিরূপে হইবে? একশত টাকার বার্ষিক সুদ যাহা হয়, একশত টাকা মূল্যের সম্পত্তির বার্ষিক আয় তদপেক্ষা অত্যন্ত কম, সুতরাং জমিদারের তখন ঋণ না করিয়া জমিদারী বিক্রয় করিয়া ঋণ আদায় বা ব্যয় সংক্ষেপ করা উচিত।

কিন্তু জমিদারী বিক্রয় জমিদারের নিতান্ত অসম্ভ্রমের কথা, সুতরাং তাহা তিনি করিবেন না, ব্যয়ও কমাইবেন না, কাজেই আস্তে আস্তে জমিদারী মহাজনের ঘরে যাইবে। কিন্তু তখন ঋণ না পাইলে জমিদার তাহার জমিদারীর অল্প অংশ বিক্রয় করিয়া অঋণী হইবেন এবং ভবিষ্যতের জন্য মিতব্যয়ী হইতে চেষ্টা করিবেন। সুতরাং ইহাদিগকে ঋণ দেওয়া পাপের কার্য্য। অনেকে বিবাহ, শ্রাদ্ধাদি উপলক্ষে ব্যয় বাহুল্যের পরামর্শ দিয়া টাকা ধার দেওয়া এবং তাহার বাড়ী, ঘর ও তালুক নিলাম করিয়া নেওয়ার ইচ্ছা করে, ইহা অন্যায় ব্যবসায়।

ঋণ করিয়া সম্পত্তি খরিদ করা উচিত নয়। কারণ সুদের হার সম্পত্তির আয়ের হার অপেক্ষা অধিক। অনেককে ঋণ করিয়া সম্পত্তি কিনিয়া সর্ব্বস্বান্ত হইতে দেখিয়াছি। তবে যদি এক বৎসর মধ্যে অন্য সম্পত্তির আয় হইতে এই ঋণ শোধ হওয়ার সম্ভাবনা থাকে, তবে খরিদ করা যাইতে পারে ভবিষ্যৎ শারীরিক উপার্জ্জনের উপর নির্ভর করিয়া সম্পত্তি ক্রয় নিতান্ত অবিবেচনার কার্য্য; কারণ মৃত্যুত সঙ্গে সঙ্গেই চলিয়াছে। সস্তা এবং সুবিধাজনক সম্পত্তির আকর্ষণ এড়াইতে না পারিয়া অনেক লোক বিপদে পড়েন।

জমিদার তালুকদার প্রভৃতিকে টাকা ধার দিতে হইলে এবং তাহাদের সততার বিশেষ সুখ্যাতি না থাকিলে হ্যাণ্ডনোটে না দিয়া বন্ধকী তমসুক নিয়া দেওয়া উচিত, কারণ তাহারা আইন ও আদালত ভাল রকম জানে, নানা রকম আপত্তি উত্থাপন করিতে চেষ্টা করিতে পারে, এইরূপ আপত্তি করাতে তাহাদের সম্ভ্রম নষ্ট হইবে না। কিন্তু তাহাদিগকে ধার দিলে একেবারে নষ্ট হওয়ার সম্ভবনা কম।

পীড়িত লোকদের চিকিৎসার জন্য এবং দুর্ভিক্ষ প্রপীড়িত লোকদিগকে টাকা ধার দেওয়া আবশ্যক, কিন্তু ধার দেওয়ার সময় ইহা ভাবিতে হইবে যে সব টাকা আদায় হইবে না, আদায় না হইলেও অসমর্থ খাতককে

পীড়া দিয়া টাকা আদায় করা অন্যায় হইবে। অতএব যে পরিমাণ লোকসান সহ্য করিতে পারিবে সেই হিসাবে ধার দিবে।

(চ) ঋণশোধ।

ভিড়ের সময় যদি রেল, ট্রাম, ষ্টিমার কোং-র টিকিট কিনিতে সময় না পাও এবং বিনা পয়সায় যাতায়াত কর, এবং ঋণী থাকিতে ইচ্ছা না কর, তবে একখানা ঐ মূল্যের টিকিট্ কিনিয়া ছিড়িয়া ফেল, তবেই ঋণ শোধ হইল।

(ছ) ঋণ পাওয়ার আগ্রহ।

যে গ্রাহক বা খাতক ঋণ পাওয়ার জন্য যত অধিক মিনতি করিবে, ততই তাহাকে ঋণ বা ধার কম দিবে। কারণ ততই তাহার অসচ্ছলতা অধিক বুঝা যাইবে।

(জ) অনুগ্রহ ঋণদান।

তোমার টাকা থাকিলে এবং উপকার করিবার ইচ্ছা থাকিলে ধর্ম্মভীরু ও Regular Paymaster লোকদিগকে বিশেষ অভাবের সময় টাকা ধার দিয়া উপকার করা উচিত। আর যে টাকা ধার দিতেছ তাহা পরিশোধ না করিলে যদি তোমার অসুবিধা না হয় তবে লোক Regular Paymaster না হইলেও দিতে পার। কিন্তু ঋণকর্ত্তা Regular না হইলে এবং তুমি সেই টাকার ক্ষতি সহ্য করিতে না পারিলে সেই টাকার কোন অংশ যদি তুমি তাহাকে দান করিতে পার তবে দান করাই সুবিধা। অর্থাৎ কেহ ৪০০৲ টাকা ঋণ চাহিলে তাহাকে ৫০৲ কি ১০০৲ দান কর। কেহ ২০০৲ টাকা দুই বৎসরের জন্য চাহিলে তাহাকে ঐ টাকার দুই বৎসরের সুদ ২৪৲ টাকা দান করিয়া ফেল। ইহাতে ভবিষ্যতে কলহের সম্ভবনা থাকিবে না।

(ঝ) ঋণ প্রিয়লোক।

কতকগুলি অমিতব্যয়ী লোক আছে তাহারা ঋণ করিতে বড়ই ভালবাসে, ঋণ না পাইলে অসন্তুষ্ট হয়, প্রথমে অল্প টাকা ঋণ নিয়া ঠিক সময় মত আদায় করিয়া ক্রমে ঋণের পরিমাণ বাড়াইতে চেষ্টা করে। তাহাদিগকে ২।১ বার ঋণ দিয়া বন্ধুত্ব রক্ষা করিয়া তারপর ঋণ দেওয়া বন্ধ করা উচিত।

সামান্য পরিচয়স্থলে বিশেষ আপদ্ না হইলে ঋণ প্রার্থনা করিলে বুঝিবে সেই লোক ভাল নয়, টাকা শোধ করিবে না। অল্প পরিচিত কোন লোক দূরদেশ হইতে আসিয়া টাকা ধার চাহিলে টেলিগ্রাম করিয়া টাকা আনিবার জন্য টেলিগ্রামের মাশুলটা দিবে। টাকা ধার দিলে পাবে কিনা সন্দেহ।

(ঞ) কুসীদ (সুদ)।

ব্যবসায়ীদের মধ্যে যে সুদ নেয়, তাহা অপেক্ষা যে সুদ দিয়াও লাভ করে সে চতুর ও কর্ম্মঠ। তবে ছোট ব্যবসায় করিলে চতুর না হইতেও পারে, কারণ ছোট ব্যবসায়ে লাভের হার বেশীই থাকে।

(১) **সুদের হার।** কাহারও মতে অমিতব্যয়ী জমিদার খাতককে বেশী সুদে টাকা ধার দেওয়া মত, কারণ খাতকেরা বেশী সুদের টাকা আগে শোধ করে, সুতরাং পড়িবার সম্ভাবনা কম। ইহা কুটিল নীতি। খাতক সাংসারিক বিপেদ পড়িয়া ধার করিলে সুদের হার বাড়ান অন্যায়, তবে টাকার বাজার টান হইলে দুর্ভিক্ষ প্রভৃতির সময় সুদের হার কিছু বৃদ্ধি করা যাইতে পারে, কিন্তু অত্যধিক কখনই নহে। তাহা করিলে খাতকেরা সম্প্রতি অসন্তুষ্ট হইবে এবং ভবিষ্যতে শত্রু হইয়া দাঁড়াইবে। আর এই ঋণদান ব্যবসায়ের দ্বারা ধনী হইয়া থাকিলে সুদের হার বৃদ্ধি না করাই উচিত হইবে।

১০। ক্রয়।

খরিদের সময় দর অল্প বেশী দিয়াও পরিমিত জিনিষ খরিদ করিবে। দর সস্তা করিবার জন্য অপরিমিত জিনিষ খরিদ করিয়া সুদ লোকসান করিবে না, তাহাতে অল্প মূলধনে অনেক মূলধনের কাজ করিবে।

ব্যবহারের বা সখের জিনিষ খরিদ সম্বন্ধে বাজারে গিয়া নূতন একটা জিনিষ দেখিলেই তাহা কিনিবে না, ঘর হইতে যাহা যাহা কিনিবে ভাবিয়াছ শুধু তাহাই কিনিবে। যদি মনে কর যে নিশ্চয়ই তাহাতে তোমার কার্য্যের সুবিধা হইবে বা তাহার ব্যবহারে তোমার সময় বাঁচিবে তবে কিনিতেও পার। এই বিষয়ে সাবধান না হইলে অনেক অনাবশ্যকীয় জিনিষ কিনিয়া ঘর ভরিয়া ফেলিবে।

খরিদের সময় দর করিয়া বা বিক্রেতার লাভের উপর সওদায় করিয়া কিনিয়া নিতে পার, কিন্তু শেষে দাম দেওয়ার সময় কিছু বাদ দেওয়া অন্যায়। বিক্রেতার আপত্তি না থাকিলে বরং কিছু বাদ দিতে পার, কিন্তু তাহার অনিচ্ছাসত্বে বাড়াবাড়ি করিয়া বাদ দেওয়া নিতান্ত অন্যায়। এইরূপ করিলে ভবিষ্যতে সে প্রথমেই দাম বাড়াইয়া বলিবে।

অনেক সময়ে রোখের দোকানে জিনিষের দাম বেশী হয়, বেরোখের দোকানে দাম কম হয়, কারণ পূর্ব্বোক্ত দোকানে বেশী খরিদদার যায়, পক্ষান্তরে শেষোক্ত দোকানে অল্প সংখ্যক খরিদদার যায়। বড় দোকানে সাধারণত জিনিষ সস্তা হয়, কারণ তাহার আমদানী ও রপ্তানী বেশী। অল্পলাভেই বিক্রী বেশী বলিয়া মোট বেশী লাভ হয়; কিন্তু সময় সময় ছোট দোকানেও পাইকারী জিনিষ পাওয়া গেলে সস্তা হইয়া থাকে, কারণ তাহাদের নিকট পাইকারী গ্রাহক কম যায়।

(১) **পরিচিত ও সম্ভ্রান্ত ব্যবসায়ী হইতে ক্রয় সুবিধাজনক।** পরিচিত ব্যবসায়ী হইতে জিনিষ খরিদ করা উচিত। অপরিচিত ব্যবসায়ী সস্তা দিলেও সম্ভ্রান্ত না হইলে কিনিবে না। নূতন ব্যবসায় করিলে বিক্রেতার নিকট শীঘ্র পরিচয় হইতে চেষ্টা করিবে। অন্য স্থানে কম দর পাইয়াছ বলিয়া মিথ্যা বলিবার আবশ্যক নাই। মিথ্যা বলিলে মিথ্যা ধরা পড়ে এবং বিক্রেতার নিকট অপদস্থ হইতে হয়।

(২) রাস্তার লোকে ১৲টাকার জিনিষ ⁄০আনায় দিলেও নিবে না। কারণ জিনিষে দোষ থাকিলে বদল পাইবে না, চোরাই জিনিষও হইতে পারে, হিসাবভূলে বেশী নিলে ফেরৎ পাইবে না। খুচরা দোকান সস্তায় দিলেও নিবে না, ঠকিবার সম্ভাবনা আছে। পাইকারী দোকান হইতে কিনিবে (যদি বিশেষ আপত্তির কারণ না থাকে)।

(৩) **দস্তুরি।** জিনিষ খরিদ করিতে গিয়া দস্তুরি নেওয়া অন্যায়। কারণ ৻৫ দস্তুরি যদি তোমার চাকর পায় তবে ভবিষ্যতে ব্যবসায়ী তোমা হইতে ৻১০পয়সা বেশী ধরিয়া নিবে।

অনেক চিকিৎসক দর্শনী নেয় না, ঔষধের দাম অত্যধিক নেয়। যাহাকে যাহা দিবে, জানিয়া দিবে, অজ্ঞাতে দিবে না।

তুমি কোনও বব্যসায়ীর নিকটে কোন নির্দ্দিষ্ট জিনিষ কিনিতে চাহিয়া দর চাহিলে যদি সেই ব্যবসায়ী প্রথমে তোমার দর জানিতে চাহে তবে বুঝিবে সে ঠকাইবে। কিন্তু একদরের দোকানে কোন জিনিস চাহিলে কোন্ রকম বা কি মাপের বুঝিবার জন্য তোমার আনুমানিক মূল্য জানিতে চাহিলে দোষ নাই।

তুমি ব্যবসায়ী, তিল খরিদ করিয়া থাক; আগ্রায় প্রচুর তিল পাওয়া যায়, সেইখানে তোমার জানা লোক আছে, তাহাকে তিলের দর চাহিলে তিনি নমুনা পাঠাইয়া লিখিলেন, এই তিল তুমি কি দরে নিতে

পার ?" এই স্থলে আগ্রার লোকের চতুরতা হইল ; তাহার উচিত ছিল তথাকার দর লিখিয়া তাহার পারিশ্রমিকের দর সঙ্গে দঙ্গে লিখা ; সে তাহা না করিয়া তোমাকে অন্ধকারে রাখিয়া লাভ করিতে চাহিয়াছে। সুতরাং এই লোকের সঙ্গে ব্যবসায় করিবে না। অপরদিকে সে বিনা পারিশ্রমিকে কিনিয়া দিলে তাহাতেও রাজি হইবে না ; কারণ তুমি ব্যবসায়ী, তুমি যাহাতে লাভ করিবে তাহাতে তোমার বন্ধুকে বিনা লাভে খাটাইবে কেন ? ইহা অন্যায়। আর বিনালাভে খাটিলেই ভাল লোকও চোর হইয়া পড়ে।

(৪) **সস্তা**। সাধারণতঃ যাহারা শুধু এক জিনিসের ব্যবসায় করে তাহারা যাহারা ৫ রকমের জিনিস বিক্রয় করে, তাহাদের অপেক্ষা সস্তায় বেচে। কারণ কলিকাতার মত স্থানে এক রকম জিনিস ও বেশী পরিমাণ রাখিতে এবং সস্তায় বেচিতে হইলে বহু মূলধন ও বহু পরিশ্রম আবশ্যক। ইহাই অনেকে পারে না, তাহার উপর আবার বহু রকমের জিনিস পাইকারী বিক্রয়ের ব্যবসায় অতি কঠিন। কারণ বিক্রেয় প্রত্যেক জিনিসের ব্যুৎপত্তিবান্ লোক অর্থাৎ শুধু জিনিস দেখিয়া, মূল্যের দাগ না দেখিয়া, ঠিক মূল্য বলিতে পারে, এইরূপ লোক পাওয়া অসম্ভব।

(৫) **মূলস্থানে খরিদ**। খরিদের সাধারণ নিয়ম মূলস্থান হইতে অর্থাৎ নির্ম্মাতা বা কৃষক বা জেলে হইতে কিনিলে সস্তা হইবে। তার পর বড় আড়ৎ হইতে কিনিলে সস্তা হইবে। কিন্তু যে দর না জানে বা জিনিষ দেখিয়া ভাল মন্দ চিনিতে না পারে বা পাইকারী বিক্রয় পরিমাণে জিনিষ কিনিতে না পারে তাহার পক্ষে মধ্যবর্ত্তী সৎব্যবসায়ীকে কিছু লাভ দিয়া ক্রয় করাই সুবিধা।

কলিকাতায় আম পোস্তা হইতে আম খরিদ করিয়া নিয়া মাণিকতলার বাগানে বসিয়া অজানা লোকদিগকে অধিক মূল্যে আম বিক্রয় করিতে দেখিয়াছি।

হাবড়া হাঠ দেশী কাপড়ের আড়ং, সেই খানে অব্যবসায়ীলোক কাপড় কিনিতে গেলে তাহাকে ডবল বা দেড়া মূল্যে কিনিতে হয়।

জেলেদের নিকট হইতে মৎস্য খরিদ না করিয়া পাঁজারিদের নিকট হইতে খরিদ সুবিধা। কারণ জেলেরা পাঁজারিকে যে দরে বেচিবে আমাদিগকে কখনই সেই দরে দিবে না। দর করিতে অনেক সময় লাগিবে, আর জেলেরা অনেক সময় খুচরা গ্রাহক দিগকে বেচিতেই চায় না।

(৬) **পাইকারী দরে খরিদ**। মণের দরে অর্থাৎ দশ সের, পাঁচ সের বা ⁄২॥ সের পরিমাণে দ্রব্যাদি কিনিলে সস্তায় কেনা যায়। কারণ দর করিতে এবং লাভ ধরিতে অল্প সময় হয়। কিন্তু একদিন একজন ধারের গ্রাহককে মুদি দোকানে ⁄।⁄০ চিনি ক্রয় করিতে দেখিয়া আমার হাসি পাইল। যেহেতু মুদি যে ওজনে এবং দরে অনেক ঠকাইবে, তিনি মণের দরে নিয়া তাহার সিকি ও লাভ করিতে পারিবেন না।

(৭) **ধর্ম্মতঃ মূল্য**। বাজারে জিনিস কিনিতে গিয়াছ, নির্দ্দিষ্ট মূল্যে বিক্রয়ের দোকানে তোমার অভিপ্রেত জিনিস পাওয়া যায় না। তুমি ও জিসের দর জান না। তখন নির্দ্দিষ্ট মূল্যের দোকান ছাড়িয়া অন্য বিক্রেতার নিকটে আত্মসমর্পণ করিতে হইবে। বলিতে হইবে "আমি ইহার দর জানি না, আপনি ধর্ম্মতঃ কত মুনফা হইলে এই জিনিষটা বিক্রয় করিবেন?" তখন বিক্রেতা যত মুনফা চাহিবে তাহা যদি দেওয়া তুমি বেশী মনে না কর তবে তাহা স্বীকার করিয়া মূল্য ও মুনফা জিজ্ঞাসা করিবে। এবং যে মূল্য ও মুনফা বলিবে তাহা দিয়াই কিনিবে। এই ভাবে কিনিলে আমার বোধ হয় শতকরা ২।১ জন লোকের বেশী ধর্ম্মতঃ দর বলিয়া ঠকায় না। কিন্তু বিক্রেতার ধর্ম্মতঃ মুনফা সহ দর বলিবার পর যদি তুমি আবার দর কমাইতে চাও বা দর বেশী হইয়াছে বলিয়া

জিনিস না কিনিয়া ফিরিয়া আসিতে চাও তখন বিক্রেতা অত্যন্ত বিরক্ত হইবে, এমনকি গালি দেওয়া অসম্ভব নয়। আম প্রভৃতি ফলের ফেরি-ওয়ালাদিগের ২।১ জন জনকে ধর্ম্মতঃ বলিয়া দর বেশী বলিতে দেখিয়াছি। কিন্তু চাঁদনীবাজারস্থ মুসলমানেরা ধর্ম্মতঃ দর বলিলে মিথ্যা বলে না। তবে বেশী লাভ করিবার ইচ্ছা থাকিলে বলে "পড়তা কত, ঠিক বলিতে পারি না, যদি ৵১০, ৵৫ ভূল হয় তবে ধর্ম্ম নষ্ট হইবে; সুতারাং ধর্ম্মতঃ দর বলিতে পারিব না।"

(৮) **বিক্রেতার ভদ্রতা পরীক্ষা**। খরিদের সময় বিক্রেতার মিষ্ট কথা শুনিলে বুঝিবে যে ইনি বড়ই ভাল লোক, কিন্তু এইরূপ ভাবা অনেক স্থলেই ঠিক নহে। বাস্তবিক এই ভাব ঠিক কিনা প্রমাণ করিতে হইলে জিনিস ফেরৎ দিতে যাইতে হয়; এবং তুমি আর তথায় থকিবে না বা তোমায় তাহার দোকান হইতে জিনিস কিনিবার দরকার হইবে না; ইহা বলিতে হয়।

(৯) **ব্যবসায়ী বন্ধু**। ব্যবসায়ী বন্ধুদের একে অন্যের দোকান হইতে দ্রব্যাদি ক্রয় করে, তাহা করাই কর্ত্তব্য। কিন্তু শতকরা ৫৲ ১০৲ টাকার দ্রব্য অন্য দোকান হইতে ক্রয় করা উচিত, নতুবা ব্যবসায়ী বন্ধু ঠকাইতেছে কি না, বুঝিবার উপায় নাই। অন্য দোকানে শুধু দর যাচাই করিলে চলে না, কিছু না কিনিলে সর্ব্বদা অন্যে দর দিবে কেন? দর দিলেও ঠিক দর দিবে না।

(১০) **ইন্‌ডেণ্ট্**। ইনডেণ্ট করিবার সময় প্যাকিংএর দিকে দৃষ্টি রাখিতে হয় অর্থাৎ যে দ্রব্য যে দ্রব্যের সঙ্গে সহজে আসিতে পারে তাহা বিবেচনা করিয়া ইনডেণ্ট করা আবশ্যক।

(১১) **খুচরা দর**। ৵৫ হইতে ৶, ।০, ।৶, মূল্যের জিনি-ষের খুচরা দর বড়বাজারের ও সর্ব্বত্র প্রায় সমান থাকে, অতিরিক্ত নেওয়ার কষ্ট। ১৲ ২৲ টাকার জিনিষ ও কলিকাতায় সকল সময়

সুবিধা হয় না, বিশেষতঃ পাইকারী ও সদ্ব্যবসায়ীর দোকান চিনিয়া কিনিতে না পারিলে অনেক সময় বেশী মূল্য ও হইয়া থাকে।

বড় বড় পাইকারী দোকানে খুচরাদর সময় সময় খুচরা দোকান হইতেও বেশী হয়।

(১২) **মূল্যাধিক্যের স্থল**। তোমার কোন জিনিষ অনেক আবশ্যক, অথবা খুব ভাল আবশ্যক, সেই জিনিষ ফেরিওয়ালা বিক্রয় করে, কিন্তু যথেষ্ট পরিমাণ পায় না ও আনে না, বা ভাল জিনিষ কম আনে; তুমি মূল্য বেশী দিলে, সর্ব্বদা তোমাকে দেখাইয়া তারপর অন্যকে বিক্রয় করিবে। তজ্জন্য সময় সময় তোমাকে আবশ্যকের অতিরিক্ত দ্রব্যও কিনিতে হইবে।

(১৩) **সমবায় প্রথা**। সস্তায় ক্রয় করিবার উপায়। অন্ন-বস্ত্র ও ঔষধ সমবায় প্রথানুসারে ব্যবসায়দ্বারা সস্তা হইবে। অংশীদারেরাই গ্রাহক, বিক্রয়ের জন্য চিন্তা নাই, সুতরাং বিজ্ঞাপন দিতে হয় না। প্রকাশ্য স্থানে বেশী ভাড়া দিয়া ঘর নিতে হয় না এবং ধারে বেচিতে হয় না।

(১৪) **উপবেশন**। ব্যবসায়ী গ্রাহক কোন জিনিষ কিনিতে দোকানে গিয়া মধ্যখানে বসিবে না। মধ্যে বসিলে দোকানী পরে দর দিবে। দরজার পার্শ্বে দাঁড়াইয়া দর জিজ্ঞাসা করিবে, যেন দর বেশী হইলে তৎক্ষণাৎ চলিয়া আসিতে পার, নতুবা চক্ষু লজ্জা লাগিবে।

(১৫) **ফাও**। দ্রব্যাদি ক্রয় করিয়া তাহার পর ফাও নেওয়ার প্রথাটা সুবিধাজনক বোধ হয় না, সময় নষ্ট হয়। মোটের উপর লাভও হয় না।

(১৬) **চূণ খরিদ**। চূণ খরিদের সময় শুধু দর সস্তা খোজা উচিত না। অসম্ভ্রান্ত দোকানে ৫০৲ টাকা দরে কেনা অপেক্ষায় সম্ভ্রান্ত ঘরে ৬০৲ টাকা দরে কেনা সস্তা হয়, কারণ অসম্ভ্রান্ত ব্যবসায়ীরা অত্যন্ত ফাপা করিয়া মাপিতে জানে।

(১৭) **উটনা**। বড় লোকেরা খাদ্য দ্রব্য দোকান হইতে উটানা নিয়া থাকেন, অকৃত্রিম জিনিষ পান না, ওজনে কম পান ; কর্ম্মচারীরা দস্তুরি পায়। সৎকর্ম্মচারী পাইলে বাড়ীতে ভাণ্ডার খানা খোলাই সুবিধা।

(১৮) **পুরাতন দ্রব্য খরিদ**। পুরাতন পুস্তক, ছোট ছোট পুরাতন লোহার দ্রব্য ও কাঠের পুরাতন দ্রব্যের ব্যবসায় কলিকাতায় অনেক আছে। এই সকল দ্রব্য পুরাতন পাওয়ায় গ্রাহকের খুব লাভ হয়।

পুরাতন পুস্তক ও লোহার দ্রব্য। অনেক সময় বিক্রেতারা এই সব দ্রব্য অপরিচিত লোক হইতে অত্যধিক সস্তা দরে খরিদ করে সুতরাং সেই সকলের মধ্যে সময় সময় চোরাই দ্রব্য থাকে। সেই সব খরিদ করিলে চুরির প্রশ্রয় দেওয়া হয় এবং ভবিষ্যতে পুলিশে যাওয়ার আশঙ্কা ও থাকে, নিতান্তই কিনিতে হইলে পুস্তকে বিক্রেতার নাম সহি করাইয়া নিতে হয়। লোহার জিনিসের বিল সহি করাইয়া নিতে হয়।

(১৯) **কাষ্ঠের পুরাতন দ্রব্য খরিদ**। দরজা, জানালা, আলমারি, টেবিল, চেয়ার, প্রভৃতি ভারী জিনিস চুরি করিয়া বিক্রয় করিবার সুবিধা নাই। কিন্তু খাট, গদি ইত্যাদি বসন্ত প্রভৃতি সংক্রামক রোগীর পরিত্যক্ত হওয়ার ভয় আছে।

(২০) **নির্দ্দিষ্ট মূল্যে বিক্রয়ের দোকান।** নির্দ্দিষ্ট মূল্যের দোকান তিন প্রকার। এক প্রকার জিনিসে ঠিক বিক্রয়ের মূল্য লিখা থাকে ; দ্বিতীয় প্রকার জিনিসে সাঙ্কেতিক মূল্য লিখা থাকে কতক যোগ বা বিয়োগ করিয়া মূল্য বাহির করিতে হয়। তৃতীয় প্রকার জিনিসে মূল্য লিখা থাকে না বা থাকিলেও অন্য ভাষায় থাকায় আমরা বুঝি না ; মুখে মূল্য বলিয়া দেয়। ইহাতে বুঝা যায় প্রথম প্রকারের দোকানে ঠকিবার সম্ভাবনা কম, দ্বিতীয় প্রকারের দোকানে ঠকিবার সম্ভবনা আছে। তৃতীয় প্রকারের দোকানে ঠকিবার

সম্ভাবনা আরও বেশী। কিন্তু কলিকাতায় এমন দোকানও দেখা যায় যে জিনিসে বিক্রয়ের মূল্য লিখা থাকে; কিন্তু তাহারা ঠিক আড়ং হইতে জিনিস না আনিয়া কলিকাতায়ই কিনে এবং নানা রকম জিনিস রাখে। তাহাদিগের নিকটে জিনিস সস্তা হওয়া সম্ভব নহে।

নির্দ্দিষ্ট মূল্যে বিক্রয়ের দোকান সাধারণতঃ বেশী সৎ হয়, তাদের নিকট হইতে কিনিতে বিশেষ চেষ্টা করিবে। তোমার ব্যবহারের জিনিষ খরিদের সময় অর্থাৎ অল্প অল্প পরিমাণে অনেক রকম জিনিষ খরিদের সময় একদরা দোকান হইতে কিনিবে মূল্য কিছু বেশী হইলেও ক্ষতি নাই; কিন্তু ব্যবসায়ের জিনিষ অর্থাৎ বেশী পরিমাণে জিনিস রকম অল্প হইলে ত কথাই নাই বেশী রকম হইলেও দর করিয়া কিনিবে; তবে একদরা দোকান হইতে সস্তা হইলে ত একদরা দোকান হইতেই কিনিবে, নতুবা দর করা দোকান হইতে কিনিবে। কারণ ব্যবসায়ের সময় দরে এক পয়সা কম হইলেও অনেক টাকা সস্তা হইবে।

(২১) **নামাঙ্কিত দ্রব্য (মার্কামারা জিনিস)।** সাধারণতঃ মানুষ সুনামেরই অভিলাষী হয়, বিশেষতঃ ব্যবসায়ে সুনাম হইলেই লাভ অধিক হয়, অতএব যাহারা নাম করিতে চায় সুনামই করিতে চায়। যাহারা দ্রব্যে নামাঙ্কন করে তাহারা ভাল দ্রব্য দিতেই চেষ্টা করে এবং সর্ব্বদা এক রকমের জিনিস দিতে চেষ্টা করে, নতুবা নাম নষ্ট হয়। যাহারা নামাঙ্কিত ও বিনা-নামে উভয় রূপেই জিনিস বিক্রয় করে, তাহারা ভাল জিনিসে নাম দেয় খারাপ জিনিসে নাম দেয় না; অতএব ক্রয়ের সময় যদি জিনিস দেখিয়া তুমি দোষ গুণ বুঝিতে না পার তবে নামাঙ্কিত জিনিস পাইলে তাহাই কিনিবে। তাহাতে দাম কিছু বেশী যাইবে, কিন্তু জিনিস ভাল হইবে।

মৃগনাভি এই দেশ হইতে ইংলণ্ডে যায়, কেহ কেহ বিশুদ্ধ পাইবার জন্য ইংলণ্ড হইতে আনিয়া থাকেন।

(২২) সাহস (risk)। "No risk no gain"; ব্যবসাই ঝুঁকির কাজ; ইহাতে হয় রাজা, না হয় ফকির, এরূপ গোয়ারতামী পরামর্শ সিদ্ধ না হইলেও কতকটা অনিশ্চিন্ত লাভের প্রত্যাশায় কাজ করিবার সাহস থাকা চাই। অবশ্য লাভ গণনায় যতদূর সম্ভব বুদ্ধি ও অভিজ্ঞতার সাহায্য লইতে হয়, কিন্তু তথাপি প্রায়ই দেখিতে পাওয়া যায়, পরে আশানুরূপ ঘটনা ঘটে না ও পূর্ব্বের গণনানুযায়ী লাভ হয় না, বেশী বা কম হইয়া থাকে। এক্ষেত্রে কেবল সাবধান হইয়া থাকিলে ঢিমেতেতালায় কাজ চলিবে ও তেমন লাভ হইবে না। সুতরাং সময়ে সময়ে যে পরিমাণ ক্ষতি সহ্য করা যায়, তদনুরূপ ঝুঁকির কার্য্যে হাত দিলে মাঝে মাঝে বেশী লাভ হইতে পারে, তবে "Bold speculation" অপেক্ষা "cold speculation" ই ভাল। এইরূপ ক্ষতি সহ্য করিবার সাহস ব্যবসায়ীর পক্ষে প্রায়ই আবশ্যক হয়।

(২৩) **বিশুদ্ধ খাদ্যদ্রব্য পাওয়ার উপায়।** সম্প্রতি বিশুদ্ধ খাদ্যদ্রব্য পাওয়ার জন্য কলিকাতায় রাজপক্ষ হইতে নানারূপ উপায় হইতেছে, সেই সকল উপায়ের সঙ্গে সঙ্গে গ্রাহকদিগের বিশুদ্ধ খাদ্যদ্রব্য পাওয়ার ইচ্ছা প্রবল না হইলে কোনও চেষ্টাই ফলবতী হইবে না।

গ্রাহকদিগের বিশুদ্ধ খাদ্যদ্রব্য পাওয়ার ইচ্ছা যে প্রবল নহে তাহার প্রমাণস্বরূপে বলিতেছি ঃ—

(ক) ঘৃত। কলিকাতার বহুবাজারে এবং মিউনিসিপ্যাল বাজারে মুড়া মাখন পাওয়া যায়, কয়জন মাখন কিনিয়া ঘৃত প্রস্তুত করিয়া থাকেন? আর বড়বাজারে বিশিষ্ট মহাজনদিগের নিকট উত্তম ঘৃত পাওয়া যায়, কিন্তু তাহারা টিন্ ভাঙ্গিয়া বিক্রয় করে না। বহু পরিবারের অনেকেরই মাসে অর্দ্ধ মণ ঘৃত খরচ হয়, কিন্তু কয়জন বড়বাজার হইতে বিশুদ্ধ ঘৃত আনাইয়া থাকেন? ছোট পরিবারের লোকদের মধ্যে যাঁহাদের মোটের

উপর অর্দ্ধমণ ঘৃত আবশ্যক তাঁহারা একত্রে বড়বাজার হইতে ঘৃত ক্রয় করিয়া ভাগ করিয়া লইতে পারেন, তাহা কেহও করেন কিনা সন্দেহ।

(খ) দুগ্ধ। কলিকাতায় গোয়ালাদের নিকট টাকায় ছয় সের দরে দুগ্ধ কিনিতে হয়। কোনও ভদ্রলোক dairy-frm করিয়া পাঁচ সের দরে বিক্রয় করিলে কয়জন তাঁহার নিকট লইবেন? বাটীতে গাভী আনিয়া দোহিয়া দিলে গোয়ালারা টাকায় চারি সের দরে দুগ্ধ বিক্রয় করে, সাহেবেরা সেই দরেই কিনিয়া থাকেন। দেশীয় লোকে কয়জন এইরূপ ক্রয় করিয়া থাকেন? এখন ভদ্রলোকদের দুগ্ধ বিক্রয় হইতেছে। ইহা শুভ লক্ষণ।

(গ) তৈল। বিশুদ্ধ সরিষার তৈল অধিক দরে বিক্রয় হইয়া থাকে কিন্তু তাহাও অধিক লোকে লয়েন না।

যদি সকলেই প্রতিজ্ঞা করেন যে যত পরিমাণ বিশুদ্ধ দ্রব্য মিলিবে তাহা ক্রয় করিবেন, তবে ব্যবসায়ীগণ বাধ্য হইয়াই বিশুদ্ধ খাদ্যদ্রব্যের আমদানি করিবে। আর যদি ইহাও প্রতিজ্ঞা করা হয় যে, বিশেষ সম্ভ্রান্ত ব্যবসায়ী ব্যতীত অপরের নিকট কখনও খাদ্যদ্রব্য ক্রয় করিবেন না, তবে অনেক ব্যবসায়ীই সম্ভ্রান্ত হইতে চেষ্টা করিবে, এবং মিউনিসিপ্যাল ফুড ইনস্পেক্টর দ্বারা পরীক্ষা করাইয়া অনর্থক মূল্যবৃদ্ধি করিবার আবশ্যক হইবে না। আর বর্ণাশ্রম ধর্ম্মমতে যে অন্য বর্ণের রান্না খাওয়ার ব্যবস্থা নাই, তাহাও খাদ্যদ্রব্যের বিশুদ্ধতা রক্ষা করিবার উদ্দেশ্যেই হইয়া থাকিবে। কিন্তু গ্রাহকগণ যে সুলভ মূল্য পাইলেই দ্রব্যের গুণের কথা এবং ব্যবসায়ীর সম্ভ্রমের কথা ভাবিতে ভুলিয়া যান।

যাহাদিগের অবস্থা ভাল নহে তাহাদিগের দুগ্ধ, ঘৃত এবং তৈল অপেক্ষাকৃত অল্পপরিমাণে ব্যবহার করা উচিত এবং অবস্থা নিতান্ত শোচনীয় হইলে একেবারেই বর্জ্জন করিতে পারেন; কিন্তু অখাদ্য মিশ্রিত

খাদ্য ভক্ষণ করিয়া স্বাস্থ্যহানি করা উচিত নহে। সুলভতাপ্রিয় অবিবেচক গ্রাহকগণের কর্ম্মের ফলেই কৃত্রিম দ্রব্যের আমদানির আধিক্য হইয়াছে।

যাঁহারা অধিক মূল্যে বিশুদ্ধ দ্রব্য ক্রয় করিতে ইচ্ছা না করেন, তাঁহারা যদি দুই সের মাখনদাগা ঘৃতের সহিত এক সের নারিকেল তৈল এবং অন্যান্য কৃত্রিম দ্রব্য মিশাইয়া বাজারে ঘৃত প্রস্তুত করেন, তাহা হইলেই বুঝিতে পারিবেন কতগুলি অখাদ্য দ্রব্য এইরূপে ভোজন করিয়া থাকেন। বিশুদ্ধ সরিষার তৈলের সহিত রেড়ীর তৈল মিশ্রিত করিলেই বাজারে সরিষার তৈল পাইতে পারিবেন। আর দুগ্ধের সহিত জল মিশাইলেই সস্তা দুগ্ধ মিলিতে পারিবে। শুনিয়াছি কলিকাতার কোনও কোনও ধনীদিগের গৃহে বাবুরা ছয় সের, স্ত্রীগণ আট সের ও ভৃত্যবর্গ ষোল সের দরের দুগ্ধ পান করিয়া থাকে। তাঁহারা বাটীস্থ কাহাকেও দুগ্ধ পান না করাইয়া অব্যাহতি দেন না। ইহার পরিবর্ত্তে গৃহিনী এবং ভৃত্যদিগের দুগ্ধের পরিমাণ অল্প করিয়া দিলে ক্ষতি কি? অজ্ঞাতসারে সস্তায় কৃত্রিম খাদ্যদ্রব্য খাওয়া আমাদের অভ্যাস হইয়া গিয়াছে, তাহা ছাড়াইতে একটু কষ্ট করিতে হইবে।

১১। বিক্রয়।

(১) নির্দ্দিষ্ট মূল্যে বিক্রয়ই প্রশস্ত।

(২) গ্রাহকের নিকটে তোমার সহযোগী ব্যবসায়ীর বিরুদ্ধে কোন কথা কহিবে না। প্রথম কারণ ঃ—ব্যবসায়ীরা আমাদের ঘনিষ্ঠ, সুতরাং আত্মীয়ের বিরুদ্ধে পরের নিকটে নিন্দা অন্যায়। দ্বিতীয়তঃ ঃ—স্বজাতির বিপক্ষে কথা কহিলে কেহ বিশ্বাস করিবে না

(৩) গ্রহককে যত সুবিধা করিয়া দিবে ততই তোমার বিক্রয় বাড়িবে। গ্রাহক তোমার নিকট হইতে ক্রীত জিনিস যে কোন কারণে ফেরৎ দিলে তাহাতে যদি তোমার বিশেষ ক্ষতি না হয়, তবে অবশ্যই ফেরৎ নিবে। যে সব জিনিষ গ্রাহকের হস্তে গেলেই নষ্ট হইয়া যায় বা নষ্ট হইবার সম্ভাবনা তাহা ফেরৎ নিবে না। যথা, ব্যবস্থামতে তৈয়ারী ঔষধ, বেড্ প্যান্, হোমিওপ্যাথিক ঔষধ, অর্ডারমত তৈয়ারী জামা প্রভৃতি।

(৪) **সুলভতা ও নিকৃষ্টতা**। জিনিসের বেশী কাটতির সম্ভাবনা থাকিলে গুণ নষ্ট না করিয়া অর্থাৎ শুধু লাভের হার কমাইয়া সস্তা বিক্রয় করাতে অনেক স্থলেই মোটে লাভ বেশী হয়, কারণ বিক্রয় অত্যন্ত বাড়ে।

পুরাতন জহরত ও কাঠের চেয়ার টেবিল প্রভৃতি যাহা যথেষ্ট কিনিতে পাওয়া যায় না এবং কিনিবার নির্দ্দিষ্ট স্থান নাই, এবং ভূষীমাল আমদানি যাহা খুজিয়া খরিদ করা শক্ত তাহা বেশী দামে কিনিয়া অল্প লাভে অন্য অপেক্ষায় সস্তায় বেচিলে বিক্রী বাড়িবে সুতরাং লাভ বেশী হইবে।

গরীব লোকদিগকে সোডা লিমনেড খাওয়াইবার জন্য কম দামের সোডা লিমনেড দরকার, তাহা করিয়াও অনেকে বেশ লাভ করিতেছে।

(৫) **মহার্ঘতা ও উৎকৃষ্টতা।** যে সকল জিনিস কৃত্রিম বা কম দামের বাজারে চলিতেছে, খাঁটি এবং বেশী দামের দরকার, সেই জিনিস বেশী দামের করিয়া বেশী মূল্যে বিক্রয় করা উচিত্ত। যথা :— এখন ভাল ঘৃতের প্রস্তুত মিষ্টান্ন কম পাওয়া যায়, সুতরাং তাহা করিলে লাভ বেশী হইবে।

মোট কথা লোকে যে রকমের জিনিশ চায় এবং যাহার অভাব আছে তাহা করিলেই লাভ। প্রায় সকল জিনিসের ব্যবসায়ই উত্তম মধ্যম, অধম ইত্যাদি নানা শ্রেণীর আছে। সকল গ্রাহককে এক শ্রেণীর জিনিস দ্বারা সন্তুষ্ট করা সম্ভব নহে। যথা :—লবণ এক রকম দরকার, কিন্তু বিধবাদের জন্য সৈন্ধব এবং সাহেবদের টেবিলের জন্য টেবিল সল্ট দরকার।

(৬) **লাভের হার।** যে সকল দ্রব্যের যত অধিক কাটতি, যত সহজে দোষ গুণ চিনা যায়, যত সহজে বা শীঘ্র নষ্ট না হয়, যত পুরাতন আবিষ্কার হয়, বা ব্যবসায়ের রকম যত পুরাতন হয়, সেই সব জিনিসের ব্যবসায়ে লাভের হার তত কম হয় অর্থাৎ যে সকল দ্রব্যের যত অল্প কাটতি যত সহজে দোষ গুণ চিনা যায় না, যত সহজে বা শীঘ্র নষ্ট হয়, যত নূতন আবিষ্কার হয়, এবং ব্যবসায়ের রকম যত নূতন হয়, সেই সব জিনিসের ব্যবসায়ে লাভের হার তত বেশী নিতে হয় বা লওয়া যায়।

(৭) **নূতন দ্রব্য প্রচলন।** বিলাতের দ্রব্য নির্ম্মাতাগণ নূতন দ্রব্য প্রস্তুত করিয়া কলিকাতার নিলাম ঘরে পাঠায়। সেইখানে অল্প মূল্যে, অর্থাৎ প্রস্তুত দর অপেক্ষা অনেক কম মূল্যে দোকানিরা কিনিয়া নিয়া বাজারে বিক্রয় করে। গ্রাহকদের পছন্দ হইলে, ব্যবসায়িরা বিলাতে ইণ্ডেন্ট করে। তখন নির্ম্মাতাগণ লাভ সহ মূল্যে বিক্রয় করে।

(৮) **ক্ষতিসহ্য।** গ্রাহকের মনস্তুষ্টির জন্য অনেক সময় অন্যায় রকমে ও ক্ষতি সহ্য করিতে হয়। যদি এমন ক্ষতি হয় যে ক্ষতি দেওয়া

অপেক্ষা গ্রাহক ছাড়াও লাভজনক, বা তুমি যে ভাবে যে দরে জিনিষ বিক্রয় করিতেছ সেইভাবে বা সেই দরে অন্যত্র পাইবেনা, তখন ক্ষতি না দেওয়াই উচিত কিন্তু তোমার ত্রুটি থাকিলে যত ক্ষতি হউক না কেন ক্ষতি সহ্য করা অবশ্য কর্ত্তব্য।

(৯) **অর্দ্ধমূল্যে বা সিকি মূল্যে বিক্রয়।** 'খুব বেশী লাভের দ্রব্য বিক্রয় বৃদ্ধি করিবার মানসে সাময়িক' ভাবে দর কমান হয়। লাভের হার কমান হয় কিন্তু খরিদ দরে বিক্রয় করা হয় না। চাউল দাইল প্রভৃতি অল্প লাভের পাকা জিনিষ কখনও কম মূল্যে বিক্রয় হয় না।

(১০) **বিনা মুনফায় বিক্রয় নিষেধ।** বেশী লাভ হইতেছে বলিয়া বা অনেক লোকসান হইয়াছে বলিয়া সামান্য দ্রব্যও বিনা লাভে বেচিতে নাই। দান করিতে হইলে দোকান হইতে নিজে কিনিয়া নিয়া দান করাতে দোষ নাই। বাজার দর কমিলে বেচিতেই হইবে।

(১১) **দর দেওয়া।** গ্রাহক দর চাহিলে দর দিতেই হইবে। নির্দ্দিষ্ট মূল্যের দোকানের পক্ষে ক্যাটলগ্ দিলেই হইল। অনির্দ্দিষ্ট মূল্যের দোকানে কম লাভ রাখিয়া দর দিতে হইবে। তবে বলিয়া রাখিবে যেন তোমার দর বেশী না হইলে তোমার নিকট হইতে নেন।

কেহ কেহ প্রথমতঃ বিনা লাভে দর দেয় এবং খরিদ্দার ফিরে এলে বেশী করিয়া দর বলে। গ্রাহক unprincipled হইলে এবং ক্লান্ত হইয়া আসিলে বাধ্য হইয়া নিয়া থাকে, কিন্তু শক্ত গ্রাহক এইরূপ লোক হইতে কিনে না।

(১২) **প্রতিযোগিতার আবশ্যকীয় বিষয়।** (ক) ব্যয় লাঘব, (খ) মূলধন, (গ) পরিশ্রম।

(ক) ব্যবসারের প্রতিযোগিতায় ব্যয়লাঘব সম্বন্ধে পাশ্চাত্য জাতি অপেক্ষা ভারতীয় জাতি মাত্রই জয়ী হইবে। ভারতবর্ষের মধ্যে

মাড়োয়ারিরা সর্ব্বাপেক্ষা অল্পব্যয়ী। বাঙ্গালীদের মধ্যে ব্যবসায়ী জাতিরা অল্পব্যয়ী। শিক্ষিত বাঙ্গালীরা একবার ব্যবসায়ে প্রবেশ করিতে পারিলে সকলের উপরে উঠিয়া যাইবে বলিয়া আমার বিশ্বাস। কিন্তু বাঙ্গালীরা বেশীদিন ব্যবসায়ে প্রবেশ করিতে না পারিলে মাড়োয়ারীরা দেশময় ছাইয়া ফেলিবে।

(খ) সৎলোক ব্যবসায় শিখিলে এবং মিতব্যয়ী হইলে মূলধনের অভাব হইবে না, দেশীয় ধনীরা মূলধন ছাড়িতে থাকিবে।

একজন এক ব্যবসায় করিয়া লাভ করিতেছে অন্যে সেই ব্যবসায় করিয়া লাভ করিতে চাহিলে ব্যবসায় আরম্ভ করিয়া, দরে বা গুণে অধিকতর সুবিধা করিয়া দিতে হইবে; নতুবা একদর হইলে অনেকেই পুরাতন দোকান হইতে নিবে। পুরাতন দোকানের যত গ্রাহকের সহিত পরিচয় বা বান্ধবতা আছে, নূতনের তদপেক্ষা বেশী থাকিলে সস্তা করিবার তত আবশ্যক নাই।

(১৩) **প্রতিযোগিতার আবশ্যকীয় কার্য্য।** এই অবস্থায় পুরাতন দোকানের কর্ত্তব্য হইবে, নূতন দোকান মূলধনে পরিচয়ে এবং দরে পুরাতন দোকানের ক্ষতি করিতে পারিবে মনে করিলে দরে সুবিধা করিয়া দেওয়া, তাহাতে ক্ষতি বোধ করিলে এবং সম্ভব হইলে পৃথক নামে অন্য দোকান করিয়া প্রতিযোগির সমান বা কম দর করা। বিলাতের এক দেশলাইয়ের ব্যবসায়ে এইরূপ প্রতিযোগিতা করিয়াছিল। পুরাতন বেশী মূল্যের দেশলাইয়ের বাক্সে নূতন কম দামের মার্কাসহ দেশলাই পাওয়া গিয়াছিল।

ষ্টীমার প্রভৃতির প্রতিযোগিতায় দর কমাইয়া ইউরোপীয় ধনী কোম্পানি তদপেক্ষা গরিব কোম্পানিকে তাড়াইতে দেখা গিয়াছে। না পারিলে এবং উভয় কোম্পানি টিকিবার সম্ভাবনা না থাকিলে উভয়ের মধ্যে নিলাম করিয়া এক কোম্পানি অন্যের সমস্ত সম্পত্তি ক্রয় করিতে

শুনিয়াছি। কিন্তু দেশী কোম্পানি হইলে তাহারা উভয়ে আপোষ না করিয়া বহুকাল জেদ করিয়া উভয়েই নষ্ট হইত। লাভের জন্য জেদ করা উচিত, জেদ করিয়া জ্ঞাতসারে লোকশান্ করা উচিত নয়। অনেকে বলেন যে এখনকার প্রবল প্রতিযোগিতার মধ্যে ব্যবসায় করিয়া লাভ করা শক্ত। কিন্তু যে সব বৈশ্যোচিত গুণহীন লোক ব্যবসায় করিয়া লাভ করিতে দেখিয়াছি তাহাতে প্রতিযোগিতা শক্ত হইাছে বলিয়া মনে হয় না।

১২। ক্রয়-বিক্রয়।

(ক) নিলাম।

(১) কোন জিনিষ অবিক্রেয় পড়িয়া থাকিলে নিলাম করিয়া বিক্রয় করা উচিত, কারণ নিলামে সস্তা পাওয়া যায় বলিয়া অনেকে আবশ্যক না থাকিলেও ক্রয় করে। বিশেষতঃ অনেক দর-না-জানা লোক উপস্থিত থাকায় বিক্রয়ের দর আশা অপেক্ষা অনেক সময় বাড়িয়াও যায় অনেকে জেদ করিয়াও দর বাড়ায়।

(২) প্রতি সহরে একটা নিলাম ঘর থাকা উচিত।

(৩) ইহাতে একের অনাবশ্যকীয় বা অব্যবহার্য্য জিনিষ অন্যে অল্প মূল্যে পাইয়া ব্যবহার করিতে পারে। একটা জিনিষ তোমার আছে, ১০ বৎসরের মধ্যেও তোমার কাজে লাগিবার সম্ভাবনা নাই, তাহা নিলামে অর্দ্ধেক মূল্যে বিক্রয় করিয়া টাকা ব্যবসায়ে খাটাইতে পারিলে দশ বৎসর পরে এইরূপ টাকা হইবে যে তাহা দ্বারা সেই জিনিষের একটা নূতন কিনিতে পারিবে।

(৪) নিলামে যাইয়া অনাবশ্যক জিনিষ কিনিবে না এবং কাহারও সঙ্গে জেদ করিয়া দর বাড়াইবে না।

(৫) কোন একটা জিনিষ একাধিক লোক কিনিবার ইচ্ছুক থাকিলে সকলে এক হইয়া ডাকিবে, কিন্তু মূল্য bid অত্যন্ত কম করিবে না, তাহা হইলে নিলাম স্থগিত থাকিবে। তারপর নিজেদের মধ্যে পুনরায় নিলাম করিয়া বা ভাগ করা যাইতে পারিলে ভাগ করিয়া নিবে। নিলাম করিলে লোকসানের বা মুনাফার টাকা সকলে ভাগ করিয়া দিবে বা নিবে।

(৬) Liquidation. বথরার দোকান পৃথক করিবার সময়ও নিজেদের মধ্যে নিলাম করিয়া একজনে দোকান নিবে, অন্যেরা লাভ বা লোকসানের অংশ ভাগ করিয়া নিবে বা দিবে।

(৭) ব্যবসায়ীর দোকানে কোন জিনিষ কিছু নষ্ট হইলে বা কোন কারণে অপরিমিত পরিমানে জমিয়া গেলে নিলাম করিয়া লোকসান দিয়াও বিক্রয় করিয়া ফেলা উচিত, নতুবা আস্তে আস্তে জিনিষ নষ্ট হইয়া আরও দাম কমিবে এবং সুদ লোকসান হইবে।

নিলামের ভ্রষ্ট দোকান সময় সময় কলিকাতায় দেখা যায় ইহারা সময় সময় অজ্ঞ নূতন পথিকদিগকে ঠকায়। ইহারা নূতন জিনিষ কিনিয়া বেচে, কলিকাতার লোক দাঁড়াইয়া দেখিতে চাহিলে তাড়াইয়া দেয়। ইহা ব্যবসায় বলিয়া বোধ হয় না। মেকেন্‌জিলায়েল্ এর নিলামেও সময়ে সময়ে বিক্রেতার লোক নিলাম ডাকিয়া দর বাড়াইয়া দেয়। তাহা মেকেন্ জিলায়েল্ জানিতে পারিলে অনুমোদন করে না কারণ ইহা অসততা।

কলিকাতায় স্থানে স্থানে ছোট ছোট নিলাম ঘর হওয়া উচিত বলিয়া বোধ হয়। মেকেন্‌জি লায়েল্‌এর নিকটে অল্প মূল্যের দ্রব্য খরিদ বিক্রয়ের সুবিধা নাই।

(৮) **ওজন, মাপ ও গণনা।**

(ক) **এক ওজন।** ৮০ তোলায় সের সর্ব্বত্র প্রচলিত, কিন্তু কোন কোন স্থানে ৮০ তোলার সঙ্গে সঙ্গে ৬০, ৭২ তোলাও প্রচলিত আছে। সেই সব স্থলে অসাবধান এবং বিদেশী গ্রাহকদিগকে প্রতারণা করিবার উপায় আছে, অতএব কম ওজন যাহাতে প্রচলিত না থাকে তজ্জন্য রাজ পক্ষের দৃষ্টি আবশ্যক।

(খ) **পাইকারী ওজন।** শস্যাদির উৎপন্ন স্থানে ৮২॥৵০, ৮৪, ৯০, ১২০, তোলায় পাইকারি ওজন চল আছে, তাহাতে বিশেষ ক্ষতি নাই; তবে হিসাবাদির জন্য এক রকম ওজনই ভাল।

(গ) **থোকা বিক্রয়।** জিনিসের প্রাচুর্য্যস্থানে থোকা বিক্রয় চল থাকে। মূল্য বাড়িলে ওজনের কড়াকড়ি হয়। সব জিনিষেরই থোকা মূল্য নির্দ্ধারণ কঠিন, সুতরাং সময় বেশী লাগে। ওজন বা মাপ করিয়া ক্রয় করিবার প্রথা হইলে সহজ হয়।

পূর্ব্ব বাঙ্গালায় মৎস্য তরকারি থোকা বিক্রয় হয়। কলিকাতায় পোণা মাছ ওজনে বিক্রয় হয়, কিন্তু ইলিশ্ প্রভৃতি থোকা বিক্রয় হয়। বৈদ্যনাথে আম ওজনে বিক্রয় হয়, কাশীতে মাগুর ওজনে বিক্রয় হয়।

(ঘ) **মাপ।** জমির মাপ অনেক রকম, কোন কোন জেলায় ২।৩ রকম মাপ প্রচলিত আছে। এক রকম মাপ করিলে কাজের সুবিধা হয়। পূর্ব্ব বাঙ্গালায় কানি ও পশ্চিম অঞ্চলের বিঘা যে কত প্রকার আছে তাহার অন্ত নাই।

(ঙ) **গণনা।** গণনা ও জিনিষ এবং দেশ ভেদে নানারকম প্রচলিত আছে, ইহা অসুবিধাজনক। একরকম হওয়া উচিত, মৎস্য কোথাও ২৪টাতে কুড়ি। আম কোথাও ৫০ গণ্ডায়, কোথাও ৬৪ গণ্ডায়, কোথাও ৩২ গণ্ডায় আবার কোথাও বা ২৫ গণ্ডায় শত।

(চ) **সিক্কা টাকা।** গবর্ণমেণ্ট ভারতবর্ষের সর্ব্বত্র এক প্রকার মুদ্রা প্রচলন করিয়া বিশেষ সুবিধা করিয়াছেন। মুসলমান বাদসাহদের সময়ে সিক্কা টাকার প্রচলন ছিল। ইষ্ট ইণ্ডিয়া কোম্পানীর সময়ে নূতন টাকা প্রচলিত হয়। যখন দুই রকম টাকা প্রচলিত ছিল তখন জিনিসের দরও দুই রকম ছিল। এখন সিক্কা টাকা নাই তথাপি কলিকাতার কাঁসারিরা বাসনের পাইকারি খরিদ বিক্রয় সিক্কা টাকার হিসাবে কসিয়া দেনা পাওনার সময় পুনরায় কোম্পানীর দরে হিসাব করে। অনর্থক দুইরকম হিসাব করিয়া লাভ কি তাহা বুঝি না।

(৯) **স্ফূর্ত্তি খেলা** (Lottery)।

স্ফূর্ত্তি খেলা অন্যায়, ইহাতে পৃথিবীর কাহারও কোন লাভ নাই, কতগুলি অলস লোক এই কাজ করিয়া ক্ষতিগ্রস্ত, এমন কি সর্ব্বস্বান্ত হয়। গবর্ণমেণ্ট কেন ঘোড়দৌড় এর উপর স্ফূর্ত্তি খেলা অনুমোদন করেন বুঝি না।

(১০) **মহাজন বাক্যদ্বয়।**

(ক) **"রে'খে পস্তান অপেক্ষা বে'চে পস্তান ভাল।"** কোন জিনিস বেশী মজুত থাকিলে এবং দর চড়িলে তাহা বিক্রয় করিয়া ফেলাই বৃদ্ধ ব্যবসায়ীর মত। যদি নিতান্তই সব বিক্রয় করিতে ইচ্ছা না থাকে এবং আরও চড়িবার বিশেষ সম্ভাবনা থাকে, তবে ও কিছু কিছু পরিমাণে প্রত্যহ বিক্রয় করা উচিত। এই স্থলে একবারে বিক্রয় না করিয়া রাখিয়া দিয়া মহাজন বাক্য অগ্রাহ্য করিয়া আমি নিজেই একবার কুইলাইন্ ব্যবসায়ে ৫০০৲ লোকসান দিয়াছি।

(খ) **"উঠার মুখে কেনা ও নামার মুখে বেচা।"** যখন দেখিবে কোন জিনিসের দর চড়িতে আরম্ভ করিয়াছে, তখন তোমার আবশ্যক মত জিনিস কিনিয়া ফেলিবে। যখন দেখিবে কোন জিনিসের দর পড়িতেছে তখনই তোমার মজুত জিনিস অধিকাংশ বিক্রয় করিয়া ফেলিবে, না পারিলে যথাসম্ভব প্রত্যহ কিছু কিছু বিক্রয় করিবে।

(১১) **বিবিধ।**

(ক) **আড়ৎদারী।** (কমিশন্ সেইল্)। সম্ভ্রান্ত ব্যবসায়ীরা টাকা না দিয়া জিনিস পায় এবং টাকা দিতে হইলেও অনেক সময় সুদ পায়। বিক্রেতা দোকান না করিয়া জিনিস বিক্রয় করিতে পারে, আড়ৎদারকে কিছু কমিশন্ দিতে হয়।

(খ) **অগ্রিম বা বায়না।** নিম্নলিখিত স্থলে ক্ষতিপূরণের জন্য গ্রাহক হইতে কিঞ্চিৎ অগ্রিম নেওয়া আবশ্যক।

১। গ্রাহক যে রকম বা পরিমাণ দ্রব্য চাহিতেছে তাহা বিক্রেতার ঘরে উপস্থিত নাই। তৈয়ার করিলে যদি সেই গ্রাহক না নেয়, তবে বিক্রেতা সেই দ্রব্য সহজে অন্যের নিকট বেচিতে পারিবে না।

২। ডিষ্ট্রীক্ট বোর্ড, মিউনিসিপালিটী, রেল কোম্পানী প্রভৃতি ক্রেতাগণ প্রবল পক্ষ বলিয়া tender call করিবার সময় অগ্রিম টাকা ডিপজিট্ নেয়, ইহার আবশ্যকতাও আছে।

(গ) **বদল প্রথা** (Exchange)। বদলে ক্রয় বিক্রয় প্রথা মুদ্রা সৃষ্টির পূর্ব্বে সকল রকম ব্যবসায়েই চল ছিল। এক্ষণেও কোন কোন স্থলে বদল ক্রয় বিক্রয় বিশেষ সুবিধাজনক। মধ্যবর্ত্তী ব্যবসায়ীকে মুনফা দিতে হয় না। কৃষকের মেয়েরা ধানে চাউলে বদল করিলে উভয়ের সুবিধা। বাবুদের মেয়েরা ক্রীত চাউলের বদলে অন্য দ্রব্য ক্রয় করিলে ক্ষতি, বিক্রেতার লাভ। পুস্তক **মার্চ্চাতে** (বদলে) উভয়ের লাভ হয়, উভয়ের বিক্রয় বেশী হয়।

(ঘ) **আগ্রহ।** সাধারণতঃ বিক্রেতা দোকানে বসিয়া ক্রেতাকে ডাকে এবং আগমন অপেক্ষা করিয়া থাকে। ক্রেতা বিক্রেতার ডাকে উত্তরও দেয় না। যদি উত্তর দেয় বা খরিদ করে তবে বিক্রেতার উপকার করিল মনে করে। যদিও ক্রয় ও বিক্রয়ে ক্রেতা ও বিক্রেতা উভয়েরই আবশ্যক।

ব্যতিক্রম। মৎস্যের গ্রাহকেরা জেলেডিঙ্গীকে ডাকে, কিন্তু অনেক ডিঙ্গীই মৎস্য বেচে না, কেহবা উত্তর দেয়, কেহবা সাড়াও দেয় না।

পাট ও ধান চাউল আমদানীর জন্য গস্তিনৌকা থাকে।

যে বিক্রী বা খরিদ অনেক বেশি করিতে পারে তাহারই ক্ষুধা বেশী। যাহার ক্ষুধা বেশি তাহারই আগ্রহ বেশী।

দোকানী বিক্রেতা যত গ্রাহক পায় বেচিতে পারে, কৃষক বিক্রেতা তাহার ক্ষেতের সীমাবদ্ধ দ্রব্য বেচিতে পারে, সুতরাং দোকানীর আগ্রহ বেশী।

গৃহস্থক্রেতা তাহার আবশ্যকীয় সীমাবদ্ধ দ্রব্য কিনিতে পারে, সুতরাং আগ্রহ কম। পাটের ক্রেতা যত পায় কিনিতে পারে, সুতরাং আগ্রহ বেশী।

(ঙ) **দর নির্দ্ধারণ।** দ্রব্যের দর স্বভাবতঃ গ্রহকের হ্রাসের দরুণ কমে, গ্রাহকের বৃদ্ধির দরুণ বাড়ে। আমদানিয় বৃদ্ধির দরুণ কমে, আমদানির হ্রাসের দরুণ বাড়ে। ইহা মনুষের আয়ত্বাধীন নহে। তবে ক্রেতার সংখ্যা কম হইলে এবং ধর্ম্মঘট করিয়া এক হইতে পারিলে অল্পকাল দর নীচু রাখিতে পারে। বিক্রেতারাও ধর্ম্মঘট করিয়া দর অল্পকাল বাড়াইতে পারে। কোনও বড় ধনী বা কোম্পানী এইরূপ সাময়িক দর উচু নিচু করিলে ইহাকে এক চেটিয়া বলে।

(চ) **বন্ধুর সহিত ক্রয় বিক্রয় ও দেনা পাওনা।** বন্ধু বা ঘনিষ্ঠ আত্মীয়ের সহিত কোন ব্যবসায় বা দেনা পাওনা না করিতে পারিলে ভাল; উহা করিলে বিবাদের বেশী সম্ভাবনা, কারণ প্রত্যেকেই বন্ধুর নিকট বিশেষ অনুগ্রহ আশা করে। ক্রেতা বলে বাজার দরে কিনিলে বন্ধুর নিকট হইতে কিনিয়া লাভ কি? বিক্রেতা বলে বাজারদরে বেচিলে বন্ধুর নিকটে বিক্রয় করিয়া লাভ কি? অন্য ব্যবসায়ীর প্রশ্নের উত্তরে একজন ব্যবসায়ী বলিয়াছিল "অনেক বেচিয়াছি কিন্তু চিনা গ্রাহক পাই নাই, সুতরাং লাভ হয় নাই।" ঠিক কথামত কাজ না করিলে যাহার নামে নালিশ করা যায় না, বা নালিশ করিলে লোকে নিন্দা করে, তাহার সহিত দেনা পাওনা করিতে নাই।

(ছ) **পূর্ব্বে দর মীমাংসা।** আগে তিতা পাছে মিঠা ভাল। স্বাস্থ্যরক্ষার শাস্ত্রমতে আগে তিক্ত দ্রব্য এবং পরে মিষ্ট দ্রব্য খাইতে হয়, ক্রয় বিক্রয়েও ইহাই কর্ত্তব্য। কাহাকেও কোন দ্রব্য বিক্রয় করিবে, উপযুক্ত দর নেও তাহাতে গ্রাহক নেয় ভাল, না নেয় ভাল। সস্তা দর দিয়া পশ্চাৎ মাল ডিলিভারি দেওয়ার সময় নষ্ট বা খারাপ মাল দিতে চেষ্টা করা অন্যায়। কাহারও নিকট হইতে কিছু কিনিতে হইলে উপযুক্ত দর দেওয়া উচিত, জিনিষ নেওয়ার সময় দরে ঠকা হইয়াছে বলিয়া নানারকম ফাঁকি তুলিয়া দর কমাইতে চেষ্টা করা উচিত নয়।

পারিশ্রমিক দিয়া কাহারও দ্বারা কাজ করাইতে বা করিতে হইলে পূর্ব্বে পারিশ্রমিক ঠিক করিয়া না নিলে অনেক স্থলেই এমনকি আত্মীয় স্থলেও শেষে ঝগড়া হইতে দেখা গিয়াছে।

জিনিষ খরিদের সময় ও বিশেষ পরিচিত বা আত্মীয় স্থলেও পূর্ব্বে দর করিয়া না নেওয়ায় দর নিয়া মনোবাদ হইতে দেখা গিয়াছে। চতুর বিক্রেতারা বলে "দরের জন্য ঠেকিবে না· এখন নিয়া যান।"

নিমন্ত্রণের দধি, ক্ষীর প্রভৃতি জিনিষ পূর্ব্বে দর করিয়া ফরমাইস্ দেওয়া যায় না, কারণ জিনিষ কি রকম হইবে পূর্ব্বে বলা যায় না। কাজেই অনেক স্থলেই ঝগড়াও হয়। গ্রামের লোকদের পক্ষে মজুরি দিয়া বাড়ীতে প্রস্তুত করিবার নিয়ম করা সুবিধাজনক।

আমার পরিচিত একজন ডাক্তার দূরে রোগী দেখিতে ডাকিলে ফুরণ করা নীচ কার্য্য মনে করেন। গরিবের বাড়ীতে যান না, ধনীর বাড়ীতে গিয়া কম টাকা পাইলে বিরক্ত হন। আমার মতে পূর্ব্বে ফুরণ করিয়া যাওয়াই ভাল।

(জ) **দালাল**। দালাল না থাকিলে বাণিজ্য সুচারু রূপে চলিতে পারে না। লোকে মনে করে সত্য কথায় দালালী চলে না। বাস্তবিক সত্যপরায়ণ হইলেই দালালী ভাল হয়। বাণিজ্য কার্য্যে দালালের আবশ্যকতা বেশী।

কোন্ কোন্ স্থলে দালাল আবশ্যক? যে সব জিনিষ কোথায় আছে জানা নাই, বা কোন্ সময় কাহার নিকট থাকে, কে সস্তায় বেচে এবং কি দর হইতে পারে ইত্যাদি কার্য্যের জন্য দালাল আবশ্যক। যখন দেখা যায়, যে জিনিষ নিজে গিয়া অল্প পরিশ্রমে দালালের দরে পাওয়া যায়, সেই অবস্থায় দালালের দরকার নাই। কিন্তু ব্যবসায় যত বড় হইবে, দালালের আবশ্যক তত বেশী, দালাল সৎ হওয়া আবশ্যক। কিন্তু সকল দালাল সৎ হয় না। বিশেষতঃ খুচরা খরিদে রাস্তায় গ্রাহকদিগকে দেখিলেই যে সব দালাল সঙ্গে সঙ্গে যায়, তাহাদিগকে কখনই বিশ্বাস করা উচিত নহে, তাহারা দালাল সংজ্ঞার অনুপযুক্ত।

(ঝ) **অপরিচিত দালাল**। আমের পোস্তায় এবং নিলাম ঘরের সম্মুখে দাঁড়ান দালালকে বিশ্বাস করা যায় না।

দালালি কাজটি সম্ভ্রান্ত, ব্যবসায় শ্রেণীর মধ্যে ঔষধের ব্যবসায় সামান্য ব্যবসায়। ইহার দালালেরাও ২৫৲ ৩০৲ টাকা হইতে ১০০৲ ১৫০৲ মাসিক রোজগার করিয়া থাকে। পাটের বড় বড় দালালেরা কেহ কেহ মাসিক ৮।১০ হাজার টাকা রোজগার করে। তাহাদের ৮।১০ টা ঘোড়া ও ৪।৫ খানা গাড়ী থাকে। বড় দালালের অধীনে আবার ছোট ছোট দালাল থাকে। বড় দালাল হইতে হইলে ব্যবসায় জানা চাই, ধনী হওয়াও আবশ্যক, ক্রেতা বিক্রেতা চিনা চাই। দালালদের দায়িত্বও কম নয়, কাহারও বাজার দায়িত্ব থাকে, অর্থাৎ টাকা মারা গেলে দালাল দায়ী হয় বা অন্ততঃ তাহার সম্ভ্রম নষ্ট হয় ও কাজ কমিয়া যায়।

কাপড়ের পাইকারী ব্যবসায়ে মহাজনে ও কাপড়ের দোকানদারে প্রায়ই পরিচয় থাকে না, দালালের কথায় কাপড় ধার দেয়। একজন কাপড়ের দোকানদার দালাল বদল করায় নূতন দালাল কাপড় যোগাইতে পারিল না, সুতরাং ব্যবসায় উঠাইয়া দিতে হইয়াছিল, দেখিয়াছি।

১৩। আয়।

(ক) বাণিজ্য।

"বাণিজ্যে বসতে লক্ষ্মীস্তদৰ্দ্ধং কৃষিকর্ম্মণি। তদৰ্দ্ধং রাজসেবায়াং ভিক্ষায়াং নৈব নৈব চ॥" বাণিজ্যে সর্ব্বাপেক্ষা আয় বেশী, কৃষিতে তাহার অৰ্দ্ধেক, চাকুরীতে কৃষির অর্দ্ধেক, ভিক্ষাতে আয় হয় না, ইহা পূর্ব্বের শাস্ত্রকারদের মত। ইহাতে শিল্পের উল্লেখ নাই; হয়তঃ শিল্পকে ব্যবসায়ের অন্তর্গত ভাবিয়াই হউক বা তখন শিল্পের তত উৎকর্ষ না হওয়ার দরুণই হউক ইহার উল্লেখ করা হয় নাই। সমবায় প্রথা (Co-operative system) দেশে প্রচলিত হইলে ব্যবসায়ে এইরূপ লাভ থাকিবে না।

এখনকার মতেও ব্যবসায়ে সর্ব্বাপেক্ষা বেশী আয়, তারপর শিল্পে, তারপর কৃষিতে, তারপর চাকুরীতে, তারপর ভিক্ষায়। কৃষকের আয় চাকুরীর আয় অপেক্ষা বেশী বলাতে কাহারও আপত্তি হইতে পারে; কিন্তু বড় বড় চাকুরেদের সঙ্গে চা-বাগানের মালিকদের তুলনা করিলে তর্কের মীমাংসা হইবে। আর ভিক্ষাতে আয় খুব কম বটে কিন্তু ভিক্ষুক মিতব্যয়ী হইলে যথেষ্ট অর্থ সঞ্চয় করিতে পারে দেখা গিয়াছে, যদিও ইহা অতি বিরল।

(খ) কৃষি।

কৃষিতে আরও কম লাভ, "লাভ লোকসান জেনে, চাষ করে না বেনে।" "তদৰ্দ্ধং কৃষিকর্ম্মণি" প্রভৃতি বাক্য ইহার পোষকতা করিতেছে। কিন্তু বৈজ্ঞানিক উপায়ে কৃষিকর্ম্মে অনেক সময় অধিক পরিমাণ লাভ হইয়া থাকে।

(গ) শিল্প।

শিল্পীর ব্যবসায়ীর মত অতগুণের বিশেষ আবশ্যক নাই, কিন্তু অধ্যবসায়, পরিশ্রম ও তন্ময়তা আবশ্যক। আর বড় শিল্পী অর্থাৎ কারখানার স্বত্বাধিকারীদিগের, ব্যবসায়ী ও শিল্পী উভয়ের গুণ থাকা নিতান্ত আবশ্যক। এখনকার লোক সকল কারখানা করিয়া ফেলই হয়, তাহার কারণ তাহারা ব্যবসায় জানে না; অতএব যাহাদের নিজে-দের অভিজ্ঞতা ও কর্ম্মঠতা কম থাকে, তাহারা প্রথমে ব্যবসায় করিবে, ব্যবসায় করিয়া কৃতকার্য্য হইলে কারখানা করিয়া জিনিষ তৈয়ার করি-বার চেষ্টা করিতে পারে।

ইহাদের আয় সাধারণতঃ ব্যবসায়ী অপেক্ষা কম, কিন্তু নূতন আবিষ্কৃত বিষয় হইলে লাভ খুব বেশীও হইয়া থাকে। তবে ইহাদের আয় নিশ্চিত খাটিলেই পয়সা, "কারীকরের বনে অন্ন", সুতরাং দুশ্চিন্তা নাই।

(ঘ) পরসেবা।

চাকুরীতে লাভ কম, পরিশ্রম এবং দুশ্চিন্তাও কম। অল্প পরিশ্রম করিয়া নিশ্চিন্ত ভাবে জীবন যাপন করিতে হইলে চাকুরীই ভাল।

পুরাতন ব্যবসায়ীরা বলিয়া থাকেন যে এখন আর ব্যবসায়ে পূর্ব্বের মত লাভ নাই, এই কথা সত্য নয়। পূর্ব্বে ব্যবসায়ীর সংখ্যা কম থাকায় এখন প্রতিযোগিতা বাড়িয়াছে, সৎলোক ব্যবসায়ে প্রবেশ করিতেছে, কাজেই লাভের হার কমিয়াছে বটে, কিন্তু বিক্রয় এত বাড়িয়াছে যে কম হারে লাভ করিয়াও মোট লাভ বাড়িয়াছে। এই ভাবে যতই উপযুক্ত ব্যবসায়ী ব্যবসায়ে প্রবেশ করিবে ততই অসৎ এবং অলস ব্যবসায়ীরা উঠিয়া যাইবে "Survival of the fittest" হইবে। ইহাই অন্য দেশের সহিত প্রতিযোগিতায় উপরে উঠিবার উপায়।

ব্যবসায় জানা না থাকিলে এবং বয়স বেশী হইলে চাকুরি ছাড়িয়া ব্যবসায় করা উচিত নহে। শাস্ত্রে আছে, "যো ধ্রুবাণি পরিত্যজ্য অধ্রুবাণি নিষেবতে। ধ্রুবাণি তস্য নশ্যন্তি অধ্রুবং নষ্ট মেবহি॥" তবে বয়স অল্প থাকিলে এবং বৈশ্যোচিতগুণের বড় গুণগুলি:থাকিলে চাকুরীর সঙ্গে সঙ্গে আস্তে আস্তে ব্যবসায় আরম্ভ করা উচিত; কিন্তু চাকুরী রাখিয়া করা যায় এমত ব্যবসায়ের সংখ্যা কম।

১৪। ব্যবসায়।

লাভের তুলনা। সাধারণতঃ সব ব্যবসায়েতেই প্রায় সমান লাভ। যাহাতে লাভের হার বেশী তাহাতে লোকসানের সম্ভাবনা বেশী বা বিক্রয় কম। যাহাতে লাভের হার কম তাহাতে বিক্রয় বেশী বা লোক্সানের সম্ভাবনা কম। তবে এই সূত্র সকল সময় ঠিক মিলে না। নূতন ব্যবসায়ে লাভ বেশী ; যে সকল ব্যবসায় করিতে অনেকে কষ্টজনক বা ঘৃণাজনক মনে করে সেই সকল ব্যবসায়েও লাভ বেশী।

১। মৎস্য, দুগ্ধ প্রভৃতির ব্যবসায়ে লোকসানের সম্ভাবনা বেশী, সুতরাং লাভও বেশী।

২। নিম্নলিখিত ব্যবসায়গুলিকে ঘৃণিত মনে করা হয়, কারণ ব্রাহ্মণ কায়স্থেরা তাহা করে না বা করিতে আরম্ভ করে নাই ঃ—টাটকা সবজির দোকান, মুদিদোকান, মসলার দোকান, মিঠাই, সন্দেশ, মৎস্য, শুষ্ক মৎস্য, দুগ্ধ, ঘৃত, চামড়া ও জুতা ইত্যাদির কারবার। এই সকল ব্যবসায় সম্ভ্রান্তরূপে করিলে কৃতকার্য্য হওয়ার সম্ভবনা অধিক।

৩। এখন Electric fan, Bicycle, Gramophone, Insurance ইত্যাদি নূতন ব্যবসায়।

৪। পুরাতন ব্যবসায়ের অসুবিধাগুলি দূর করিয়া নূতন ও সুবিধাজনক রূপে করিলে লাভ বেশী, যথা ধোবার ব্যবসায়।

৫। কোন কোন ব্যবসায়ে কর্ম্মকর্ত্তার বেশী পরিশ্রম ও দৃষ্টি আবশ্যক, যথা ঔষধের ব্যবসায়।

৬। ছোট দোকানে লাভের হার বেশী, যথা পানের দোকান।

৭। খাঁটি দুগ্ধ ও খাঁটি ঘৃতের ব্যবসায় নিতান্ত আবশ্যক হইয়া

পড়িয়াছে, করিতে পারিলে লাভও বেশী হইবে; কিন্তু খুব বড় করিয়া করিতে হইবে। এখন অনেক দুগ্ধের দোকান হইয়াছে।

অতিরিক্ত ব্যবসায়। তুমি এক ব্যবসায় করিতেছ, তোমার পার্শ্ববর্ত্তী দোকানদার অন্য ব্যবসায়ে যথেষ্ট লাভ করিতেছে দেখিলে, তোমারও সেই ব্যবসায় করিতে ইচ্ছা হইবে, ইহা স্বাভাবিক, কিন্তু সাবধান, বহুকাল বিশেষরূপ না ভাবিয়া তাহাতে কখনও হাত দিবে না; কবিরা যেমন দূরস্থিত কুৎসিত পর্ব্বতশ্রেণী ও স্ত্রীলোককে সুন্দরী ভাবিয়া বর্ণনা করিয়া থাকেন, পরন্তু ইহাতে অনেক দোষ আছে; অজ্ঞাত ব্যবসায়ও সেইরূপ দূর হইতে বেশী লাভবান্ এবং সুবিধাজনক বলিয়া অনুমিত হয়। বস্তুতঃ উহার অভ্যন্তরে প্রবেশ করিলে দেখাযায় উহাতেও অনেক দোষ আছে। তুমি পার্শ্ববর্ত্তী দোকানদারের সহিত প্রতিযোগিতা করিতে গেলে গ্রাহক সকল দুই ভাগে বিভক্ত হইয়া পড়িবে। পার্শ্ববর্ত্তী দোকানদার যদি সৎ ও কর্ম্মঠ হয় তবে বেশী এবং ভাল গ্রাহক তাহারই থাকিবে; যদি পার্শ্ববর্ত্তী দোকানদার অসৎ বা অকর্ম্মঠ হয় এবং তুমি তোমার নূতন দোকান সততা এবং কর্ম্মঠতার সহিত চালাইতে পার মনে কর, তবে নূতন দোকান খুলিতে পার, পরন্তু মনে রাখিবে তোমার মনোযোগ দুই ভাগে বিভক্ত হওয়াতে অবশ্যই প্রথম দোকানের ক্ষতি হইবে; এই জন্যই ভাল ডাক্তারদের ডাক্তারখানা খুব ভাল চলে না, শুধু লজ্জার খাতিরে নিজের রোগীরা ঔষধ নেয়। বড় ডাক্তারখানার মালিকেরা ডাক্তার হইলেও ডাক্তারি ব্যবসায় ভাল চলে না। অনেক হোমিওপ্যাথিক ডাক্তারখানার মালিকই ডাক্তার হইয়া থাকেন। আমি ডাক্তার হইব ভয়ে ডাক্তারি বহি একবারেই পড়ি নাই, কারণ ডাক্তার হইতে গেলে ভাল ডাক্তার ত হইতেই পারিব না, পরন্তু ডাক্তারখানার কাজও নষ্ট হইবে। বহুতর দূরদর্শী লোকের নিষেধ সত্বেও আমি নিজে নানা ব্যবসায় করিয়া অনেক লোকসান দিয়াছি।

তবে হোমিওপ্যাথিক ও এলোপ্যাথিক ঔষধালয় প্রায় একই রকম কাজ বলিয়া এবং পরস্পরের সহিত সম্বন্ধ থাকায় তাহাতে অসুবিধা হয় নাই, বরং সুবিধাই হইয়াছে।

শুনিয়াছি বিলাতে সম্ভ্রান্ত ডাক্তারদের ডাক্তারখানা করা নিষেধ এমন কি যাহারা ডাক্তারখানা করে তাহাদের সহিত সম্ভ্রান্ত ডাক্তারেরা এক টেবিলে আহার করেন না।

অভদ্রোচিত ব্যবসায়। ভোজবাজি, সাপুড়ে প্রভৃতি যে সব ব্যবসায় এখনও ভদ্রলোকের অকর্ত্তব্য বলিয়া ঘৃণিত, সেই সব ব্যবসায় ভদ্রলোকেরা আরম্ভ করিলে বিশেষ লাভ হইবে, ব্যবসায়েরও উৎকর্ষ লাভ হইবে।

ওকালতী ব্যবসায়। অনেক বি, এ, এম্, এ, ছেলেরা ওকালতী ব্যবসায়কে ধূর্ত্ততা ও অলসতার ব্যবসায় মনে করিয়া গ্রহণ করিতে নারাজ। কিন্তু বিশেষ পরিশ্রম ও সততার সহিত এই ব্যবসায় করিলে এবং মিথ্যা মোকদ্দমা না নিলে অর্থলাভ ও পরোপকার যথেষ্ট করা যায়। শুনিয়াছি গয়ার গোবিন্দবাবু, অতি সাধুভাবে ওকালতী ব্যবসায় করিয়া গিয়াছেন, তিনি মিথ্যা মোকদ্দমা নিতেন না বলিয়া হাকিমদের তাঁহার প্রতি বিশেষ শ্রদ্ধাছিল, সুতরাং তিনি যে পক্ষে ওকালতী নিতেন, সেইপক্ষ প্রায় হারিতনা।

আরও শুনিয়াছি নারায়ণগঞ্জের জনৈক মোক্তার অন্যায় মোকদ্দমা লয়েন না, সাক্ষীকে শিক্ষা দেননা, মিথ্যা কথা বলেন না, অথচ তিনি বর্ত্তমানে সেই বারের প্রধান মোক্তার।

অর্ডার সাপ্লাই। মূলধনহীন পরিশ্রমী ও সৎলোকের পক্ষে প্রথম সময়ে এই ব্যবসায় বেশ সুবিধাজনক। এই ব্যবসায়ে মূলধন প্রায় লাগেনা এবং নানারকম ব্যবসায়ীর সহিত ব্যবসায় করিতে হয় বলিয়া অনেক ব্যবসায় শিখিবার সুবিধা হয়। এই ব্যবসায়ে পরিশ্রম

অত্যন্ত, খুব ঘুরিতে হয়, মাথার চুল শীঘ্র পাকিয়া যায়। আমি প্রথমে এই ব্যবসায় করিয়া উঠিতে আরম্ভ করি।

আয়ুর্ব্বেদ ঔষধালয় ও বাগান। আয়ুর্ব্বেদ ঔষধের উপাদান সংগ্রহের ও তৈলাদি প্রস্তুতের বড় সম্ভ্রান্ত দোকান ও পাহাড়ে বাগান হওয়া উচিত। তাহাদের বোটানিষ্ট্ ও কেমিষ্ট্ কর্ম্মচারী থাকিবে। ইহারা চিকিৎসা করিবে না বা পঞ্চতিক্ত ঘৃত তৈয়ার করিবে না। খাঁটী দ্রব্যসকল পাইকারী ও সস্তায় বিক্রয় করিবে। বড় বড় কবিরাজদের ইহার সহিত সম্বন্ধ থাকিলে ভাল হয়। কবিরাজেরা যাহা সহজে করিতে পারেন না, তাহাই ইহারা করিবেন।

আফিস। ঘটকালী, বাড়ীভাড়া, কর্ম্মখালী, ঝি ও চাকরের নিয়োগের আফিস, বিশেষ আবশ্যক দেখা যায়।

আমট। (আমসত্ব) দ্বারবঙ্গ প্রভৃতি স্থানে গিয়া খাঁটি আমসত্ব প্রস্তুতের ব্যবসায় করা ও কলিকাতায় ও বিলাতে পাঠান। ঘরে যে রকম আমসত্ব হয়, সেইরূপ বাজারে পাওয়া যায় না, তাহা করা শক্ত নহে। ইহার এক প্রকাণ্ড এবং খুব লাভজনক ব্যবসায় চলিতে পারে। ইহা শুকাইবার জন্য গরম ঘর করিতে হইবে, কারণ বৃষ্টির দিনে আম পাকে।

কর্ম্মকার। কাটারী, বঁঠি, দা, খন্তা প্রভৃতি অস্ত্রগুলি ভাল ইস্পাতদ্বারা ভাল করিয়া তৈয়ারি করিয়া, মার্কা দিয়া বিক্রয় করিলে অধিক লাভের সম্ভাবনা।

কুসীদ ব্যবসায়। (ঋণ ১০০ পৃষ্ঠা)।

গুরুতা ব্যবসায়। অনেক সাধু নিজেদের জপ তপের ক্ষতি হয় বলিয়া শিষ্য নিতেই অনিচ্ছুক। পরোপকার ব্রতী সাধুগণ শিষ্য নিয়া থাকেন, কিন্তু অল্প সংখ্যক নেন, তাহাও শিষ্যকে কিছুকাল পরীক্ষা করিয়া মনোনীত হইলে তারপর নিয়া থাকেন। কারণ শিষ্যের

কুকার্য্যের জন্য গুরুকে দায়ী হইতে হয়। শিষ্যদের ধর্ম্মোন্নতির জন্য গুরুকে সর্ব্বদা চিন্তা ও চেষ্টা করিতে হয়। তাঁহাদের পক্ষে ইহা ব্যবসায় অর্থাৎ জীবিকার উপায় নহে।

তন্ত্রসারে শিষ্য লক্ষণ প্রসঙ্গে কথিত আছে :—

"গুরুতা শিষ্যতা বাপি তয়োর্ব্বৎসরবাসতঃ ॥" ৩৪ ॥

তথা চোক্তং সারসংগ্রহে :—

"সদ্গুরুঃ স্বাশ্রিতং শিষ্যং বর্ষমেকং পরীক্ষয়েৎ ॥" ৩৫ ॥

"রাজ্ঞি চামাত্যজো দোষঃ পত্নীপাপং স্বভর্ত্তরি।
তথা শিষ্যার্জ্জিতং পাপং গুরুঃ প্রাপ্নোতি নিশ্চিতম্ ॥" ৩৭ ॥

"বর্ষৈকেন ভবেদ্ যোগ্যো বিপ্রো গুণসমন্বিতঃ।
বর্ষদ্বয়েন রাজন্যো বৈশ্যস্তু বৎসরৈস্ত্রিভিঃ।
চতুর্ভি র্ব্বৎসরৈঃশূদ্রঃ কথিতা শিষ্যযোগ্যতা ॥" ৩৮ ॥

অনুবাদ :—প্রথমতঃ গুরু বা শিষ্য করিতে হইলে একবৎসর পর্য্যন্ত গুরু ও শিষ্য একত্র বাস করিয়া উভয়ের স্বভাবাদি নির্ণয় করতঃ স্ব স্ব অভিমত হইলে গুরু বা শিষ্য করিবে। ৩৪। এই বিষয়ে সারসংগ্রহকার বলিয়াছেন, কোন ব্যক্তিকে শিষ্য করিতে হইলে গুরু শিষ্যকে একবৎসর পর্য্যন্ত আপন সাক্ষাতে রাখিয়া তাহার দোষগুণ পরীক্ষা করিবেন। ৩৫। সারসংগ্রহে বলিয়াছেন, যেহেতু মন্ত্রীর পাপ রাজাতে, স্ত্রীকৃত পাপ স্বভর্ত্তাতে, এবং শিষ্যার্জ্জিত পাপ গুরুতে সংক্রান্ত হয়; অতএব গুরু শিষ্যের স্বভাবাদি না জানিয়া শিষ্য করিবেন না। ৩৭। গুণবান্ ব্রাহ্মণ একবৎসর, ক্ষত্রিয় দুই বৎসর, বৈশ্য তিন বৎসর, ও শূদ্র চারি বৎসর গুরুর সহবাসে শিষ্য যোগ্যতা প্রাপ্ত হয়। ৩৮।

যে বংশগত গুরু শিষ্যের জ্ঞানোন্নতি সম্বন্ধে ভাবে না ও কিছু করে না, শুধু বার্ষিক আদায় করিয়া সুখ স্বচ্ছন্দে স্বীয় পরিবার প্রতিপালন করে এবং মধ্যে মধ্যে নিজের সাময়িক অভাব মাতৃ পিতৃ শ্রাদ্ধ ও পুত্র

কন্যার বিবাহ ইত্যাদি জানাইয়া অতিরিক্ত অর্থ আদায় করে এবং শিষ্য সংখ্যা বৃদ্ধির চেষ্টা করে তাহারা গুরু নামের অযোগ্য। তাহারা ধর্ম্মের নাম দিয়া ব্যবসায় করে, এই ব্যবসায়কে অন্য সকল ব্যবসায় অপেক্ষা সৎ বলিয়া বোধ হয় না।

কিন্তু এই সকল দোষ সত্ত্বেও অনেক সময় শিষ্যের গুরুপরিবর্ত্তন সুবিধাজনক হয় না। কারণ নূতন সৎগুরু পাওয়া ও চিনিয়া নেওয়া বড় শক্ত। যে সাধু শিষ্য করে না বা করিলেও শিষ্যের উপকারের জন্য শিষ্য করে তাঁহার পরামর্শ মতে গুরু করা উচিত।

এতদ্ব্যতীত কোন কোন গুরুর চরিত্রদোষ এবং মূর্খতা প্রভৃতিও আছে। সুতরাং বিদ্বান্ শিষ্যেরা তাহাদের নিকট মন্ত্র গ্রহণ করিতে প্রস্তুত নহে। কিন্তু তাঁহারাও প্রায়ই সৎগুরু পাইতেছেন না। তাঁহাদের জন্য নূতন রকম গুরুর আবির্ভাব হইয়াছে। এই ব্যবসায়টা বেশ চলিতেছে। সম্ভ্রম, প্রতিপত্তি, ভোগ এবং লাভও বেশ। এই ব্যবসায়ে বেশী অসততা বা জাল জুয়াচুরি করিতে হয় না, সংস্কৃত শাস্ত্রে ভাল অধিকার থাকিলেই ভাল, সামান্য অধিকার থাকিলেও কোন প্রকারে চলে। হটযোগ জানিলে সুবিধা। সেই সঙ্গে ইংরাজি জানিলে বিশেষ সুবিধা।

পোষাক, নামকরণ, আহার ও ভাষা ইত্যাদি সন্ন্যাসীদের মত করিয়া থাকেন। হরিদ্বার, হৃষীকেশ বা বদরিকাশ্রমের কোনও সন্ন্যাসীকে গুরু করেন। টাকা কড়ি চাহিতে হয় না। বিশেষ ভক্তদের নিকটে পাথেয় বলিয়া কিছু কিছু নিয়া থাকেন, তাহাতে যথেষ্ট লাভ হয়।

পূর্ব্বে শিষ্যদের গুরু খুঁজিয়া নিতে হইত এবং বহু ভ্রমণ ও অন্বেষণের পর গুরু পাইত। এখন ইঙ্গিত মাত্রেই অনেক গুরু পাওয়া যায়। কিন্তু শিক্ষক খুঁজিলে আগে বেতনের বন্দোবস্ত করিতে হয়। পূর্ব্বে গুরুই শিক্ষক ছিলেন।

গুরু গীতাতে যে গুরুর মাহাত্ম্য লিখিয়াছেন তাহাতে এক ফু দেওয়া গুরুর কথা কখনও লিখেন নাই। অত অল্প পরিশ্রমে অত অধিক লাভের ব্যবস্থা ব্যবসায় শাস্ত্রবিরুদ্ধ।

শিষ্যেরা গুরুর নিকটে যেমন আভূমি প্রণত হয়, পিতামাতার নিকট তেমন হয় না।

বাঙ্গালা ব্যতীত ভারতবর্ষের অনেক স্থানে ব্রাহ্মণের তান্ত্রিক গুরু নাই। উপনয়ন গুরুই গুরু। উপনয়নের পর সকল পূজাই করিবার অধিকার হয়, সেইস্থলে তান্ত্রিক কুলগুরুর আবশ্যকতা থাকে না। যদি কেহ তান্ত্রিক মন্ত্র গ্রহণ করিতে ইচ্ছা করেন তবে মাতার নিকট নিলেই আর পোষ্য গুরু করিবার আবশ্যকতা থাকে না। গুরুতাব্যবসায়ীরা ইহাই করিয়া থাকেন।

পিতার গুরু বা গুরুবংশ হইতে মন্ত্রনেওয়ার আবশ্যকতা বিধি কোন গ্রন্থে পাওয়া যাইতেছে না।

যাঁহার নিকট হইতে কিছু শিক্ষা করা যায় তাঁহাকেই গুরু বলা যায় "অক্ষরে হৃদয়ে গুরু"। দত্তাত্রেয় মুনিব ২৮ জন গুরু ছিল।

গুরু না করিলে চলে কি না ইহাও চিন্তা করা উচিত।

সিদ্ধমন্ত্র—গুরুর মন্ত্র পাওয়া মাত্র শিষ্যের উদ্ধার হইতে শুনা যায়, কিন্তু সেইরকম গুরু ত আমি দেখি না।

গুঁড়ামসলা। (Curry powder) ইহা ইউরোপে এবং মাড়োয়াড়িদের মধ্যে খুব চলে, বাঙ্গালায় পল্লীগ্রামে ও বহু লোকের নিমন্ত্রণাদি উপলক্ষে কার্য্যের ৫।৭ দিন পূর্ব্বে প্রস্তুত হইয়া ব্যবহার হইয়া থাকে, তাহাতে তৎকালিক পরিশ্রম লাঘব হয়, ব্যঞ্জনও ভাল হয়। রান্নার পূর্ব্বে সামান্য রকম বাটিয়া নিতে হয় নতুবা ব্যঞ্জন খুব ভাল হয় না। মসলা বিক্রেতারা এই ব্যবসায় করিলে বিশেষ লাভ হইতে পারে। ভাজিয়া গুঁড়া করিলে সহজে সরু চূর্ণ হয় কিন্তু অনেক দিন ভাল থাকে

না, রোদে শুকাইয়া কলে গুড়া করিতে হইবে, এবং টিনের কৌটায় ভরিয়া বিক্রয় করিতে হইবে। তাহাতে গৃহিণী বা চাকরের দৈনিক পরিশ্রম অনেক লাঘব হইবে, মূল্য সামান্য কিছু বেশী লাগিবে।

গ্রন্থ প্রণয়ন। পাটীগণিত, জ্যামিতি ও মুগ্ধবোধ প্রভৃতি শেষ করিতে ছাত্রদের অনেক দিন লাগে; সুতরাং খণ্ড খণ্ড করিয়া ছাপিলে ছাত্রদের ব্যয় লাঘব হয়।

পুরাতন গ্রন্থের ব্যবসায়। সাধারণতঃ ভদ্র লোকেরা করে না, করিলে বিশেষ লাভ হইতে পারে। ৺শম্ভুচন্দ্র আড্ডী এই ব্যবসায় করিয়া অতুল সম্পত্তির অধিকারী হইয়াছিলেন।

চিকিৎসা ব্যবসায়। L. M. S. বা M. B. পাস করা ডাক্তারগণ কলেজ হইতে বাহির হইয়াই ২৲ ভিজিট করেন, কিন্তু প্রথম সময়ে ডাক কমই পান। এই ক্ষেত্রে ॥০ ভিজিট করা এবং পায় বা পাগাড়ীতে (cycleএ) চড়িয়া যাতায়াত করা উচিত। পরে প্রসার বৃদ্ধির সঙ্গে সঙ্গে ক্রমশঃ ভিজিট ও চাল বাড়ান উচিত।

কলিকাতায় এবং বড় বড় সহরে L. M. S. বা M. B. পাস করা হোমিওপ্যাথিক ডাক্তারের সংখ্যা বড় কম। এলোপ্যাথিক প্র্যাক্‌টিস্ করিয়া যতদিনে যত টাকা পাইবেন হোমিওপ্যাথিক প্র্যাক্‌টিস্ করিয়া ততদিনে তাহা অপেক্ষা অনেক বেশী টাকা পাওয়া যায়, কিন্তু বাঙ্গালী নূতন রাস্তায় যাইতে নারাজ। ওকালতী মোক্তারী ও দালালী প্রভৃতিতেও প্রথমে পারিশ্রমিকের হার কমান পরে বাড়ান ভাল মনে হয়।

ছাপাখানা। প্রথমে এই ব্যবসায়ে খুব লাভ ছিল। বিশেষতঃ লিখা পড়ার সহিত সংস্রব থাকায় শিক্ষিত লোকদের এই ব্যবসায় করিতে আপত্তি হইত না। তারপর নূতন রকম সাজ সরঞ্জমের আমদানি হওয়ায় এবং অধিকতর কর্ম্মঠ (skilled) লোক এই ব্যবসায়ে প্রবেশ করায়

পুরাতন প্রেসওয়ালাগণের অধিকাংশকে লোকসান দিয়া সরিয়া পড়িতে হইয়াছে। যাঁহারা এই প্রতিযোগিতায় হটেন নাই, এবং যাঁহারা নূতন করিয়াছেন তাঁহারা বেশ লাভ করিতেছেন। তথাপি ছাপাখানায় কাজ দিয়া সময় মত পাওয়া যাইতেছে না, কারণ ছাপার কাজ দিন দিন অত্যন্ত বৃদ্ধি হইতেছে। ভাল রকম কাজ করে এইরূপ ছাপাখানার বৃদ্ধি হওয়া আবশ্যক। বৃদ্ধি হইলে যাঁহারা করিবেন তাহাদের বেশ লাভ হওয়ার কথা যদি ভাল কালীতে, ভাল টাইপে, ভাল প্রেসে ভাল লোকদ্বারা কাজ করান হয়। ভাল ছাপাখানা কখনও কার্য্যাভাবে বসিয়া থাকে না। ছাপাখানাওয়ালাকে নগদ মূল্য দেই, তোষামোদ করি তবু কাজ সময় মত পাই না, তজ্জন্যই যাহাদের নিজের কাজ বেশী তাহারা অনিচ্ছা সত্বেও প্রেস করিতে বাধ্য হয়, লাভের জন্য নয়, কাজ শীঘ্র পাওয়ার জন্য। কিন্তু ছাপাখানার পুরাতন কালের সাজ সরঞ্জম গুলি অতি সস্তায় পাইয়া কেহ কলিকাতায় কেহ বা মফঃস্বলে প্রেস করিয়াছেন। কম দামের কালীতে ছাপেন, কম দামের লোক, দর সস্তা তাহাদের বড় লাভ হয় বলিয়া বোধ হয় না।

প্রত্যেক ব্যবসায়ীরই নানা রকম ছাপার কাজের দরকার হয়। অতএব কিরূপে ছাপিলে সুন্দর হয়, কিরূপে সস্তা হয় জানা আবশ্যক। ছাপাখানার সাধারণ কতকগুলি দর বাঁধা আছে। তাহাও কার্য্যের তারতম্যানুসারে এবং প্রেস অনুসারে দর কতক তফাৎ হয়। কিন্তু নূতন রকমের কাজ হইলেও কেহ ১০৲ কেহ বা ২০৲ চার্জ্জ করে। একহাজারের কম ছাপিলেও অনেক সময় একহাজারেরই দাম দিতে হয়। যত সংখ্যা বৃদ্ধি হয় ততই হার কমে। বৎসরে কোনও কাজ ১০।১৫ হাজার ছাপিতে হইলে এবং পরিবর্ত্তনের সম্ভাবনা না থাকিলে ষ্টেরিও বা ইলেক্‌ট্রোপ্লেট্‌ করিয়া লওয়া উচিত, তাহাতে প্রথমে ব্যয় বেশী পড়ে বটে, কিন্তু তার পর খুব সস্তা হয়।

ছাপাখানাওয়ালাদের নির্ভুল ছাপার বন্দোবস্ত করা ও দাম চার্জ্জ করা উচিত। সংস্কৃত শাস্ত্রের গ্রন্থে ভুল থাকায়, পাঠক ও ক্রিয়া কর্ম্মীদের অনেক ক্ষতি হয়।

প্রিন্টিং এজেন্সী। কয়েকজন সৎ এবং পরিশ্রমী কম্পোজিটার যদি এই ব্যবসায় করে এবং এক পক্ষ হইতে টাকা প্রতি /০ কি ৵০ হিসাবে কমিশন নিয়া প্রত্যেক দোকানে যাইয়া কার্য্য সংগ্রহ ও সম্পন্ন করে তবে বেশ ব্যবসায় চলিতে পারে।

টাকা খাটান। (Investment) ভূসম্পত্তি ও কোম্পানির কাগজ। জমিদারী ছোটখাট রাজার কাজ, সুতরাং ইহা ব্যবসায় অপেক্ষা সম্ভ্রান্ত, তাহাতে সন্দেহ নাই। কিন্তু এক্ষণে জমিদারী যে ভাবে চলিতেছে তাহা ব্যবসায় অপেক্ষা বড় সম্ভ্রান্ত নহে, কারণ অনেক জমিদারই প্রজার সুখস্বচ্ছন্দে উদাসীন।

ব্যবসায়ীর যদি বহুলক্ষ টাকার মূলধন থাকে এবং প্রজাপালনের উচ্চাভিলাষ থাকে তবে ২।১ লক্ষ টাকার জমিদারী করা উচিত। জমিদারীতে অনাবৃষ্টি, অতিবৃষ্টি, প্রজাবিদ্রোহ প্রভৃতির দরুণ খাজনা আদায়ের অনেক প্রতিবন্ধক আছে। এই সকল হইতে রক্ষার জন্য কতক টাকা হাতে রাখা কর্ত্তব্য বলিয়া কোম্পানির কাগজ রাখা উচিত। অল্প টাকার জমিদারীর মূল্য বড় বেশী হয় এবং শাসন খরচ পোষায় না। ছিট এবং আংশিক জমিদারী বড়ই অসুবিধাজনক। আমাদের দেশের লোকের জমিদারী কিনিবার প্রবৃত্তি বড় প্রবল, ব্যবসায়ের সুবিধা বুঝিতে না পারাতেই এরূপ দুর্গতি হইয়াছে। যে উকীল জমিদারী খরিদ করেন, তিনি তাঁর স্বোপার্জ্জিত উকিলফিস্ ভবিষ্যতে অন্য উকিলকে দেওয়ার পথ তাঁহার পুত্রাদির নিকট উন্মুক্ত করিয়া যান।

সহরের অল্প সম্পত্তিবান্ লোকেরা জমিদারী করে না, পাকা বাড়ী করিয়া ভাড়া দেয়, এবং কোম্পানির কাগজ কেনে; কিন্তু যাহাদের

ব্যবসায়ের গুণ ও শক্তি আছে, তাহাদিগকে অল্প টাকা দিয়া ব্যবসায় করা বা যৌথ অংশ (joint stok share) অল্প অল্প খরিদ করা উচিত অথবা ব্যবসায়ের অভিজ্ঞ লোকদের সহিত মিলিয়া আস্তে আস্তে ব্যবসায়ে প্রবেশ করা আবশ্যক।

(১) চা বাগান, জুটমিল, কাপড়ের কল প্রভৃতির অংশ খরিদ করিবার সময় পুরাতন ব্যবসায়ের অংশ খরিদ করা নিরাপদ। কারণ কি রকম লাভ হইতেছে তাহা দেখিয়া খরিদ করা যায়, যদিও তাহাতে মূল্য কিছু বেশী দিতে হয়।

(২) ভাবী নূতন কলের অংশ খরিদ নিরাপদ নহে, কারণ কিরূপ লাভ দাঁড়াইবে বলা যায় না। দেশের উপকারের জন্য এবং কর্ম্মকর্ত্তাদিগের উৎসাহের জন্য অল্প পরিমাণে অংশ খরিদ করা উচিত। "থাকে লক্ষী যায় বালাই।"

যাঁহাদের হাতে মাত্র ২।৪ হাজার টাকা আছে, তাঁহাদের পক্ষে লাভের আশায় নূতন বা ভাবী কলের অংশ ক্রয় পরামর্শ সিদ্ধ নহে। জার্ম্মেনির নূতন লিমিটেড কোম্পানিতে গরিব লোকদের টাকা নেয় না। কল প্রস্তুতের পূর্ব্বে যে আনুমানিক লাভের তালিকা দেয়, তাহা বিশ্বাসযোগ্য নহে, কারণ, কোন কলেই লোকসানের তালিকা দেয় না, অধিকাংশ কলেই লোকসান হয়। আসল কথা ব্যবসায় মাত্রেই পূর্ব্বে লাভ লোকসান বুঝা যায় না। অনেক স্থলেই পূর্ব্বের হিসাব মত লাভ লোকসান হয় না। সারা বৎসর ব্যবসায় করিয়া, খরিদ বিক্রী দেখিয়াও নিকাশ না হওয়া পর্য্যন্ত ঠিক লাভ লোকসান বলা যায় না, অনেক তফাৎ হয়।

এখন রাজা, মহারাজা ও ধনী প্রভৃতি দেশহিতৈষী লোকদের উচিত তাঁহারা নিজে অধিক সম্ভব মূলধন দিয়া ব্যবসায় করিয়া লাভ হইলে পর বেশী মূল্যে অংশ বিক্রয় করিয়া তাঁদের টাকা সুদ সহ তুলিয়া নেওয়া

বা লোকসান দেওয়া। নিশ্চয়ই লাভ হইবে, ইহা না বুঝিলে ব্যবসায় না করাই ভাল। সৎ ব্যবসায়ীর হাতে সম্পূর্ণ ভার দেওয়া উচিত।

(৩) ভাবী বা নূতন কলের অংশ খরিদ করিবার সময় নিম্নলিখিত বিষয় গুলি চিন্তা করা আবশ্যক :—

(ক) মেনেজিং ডাইরেক্টর সৎলোক কি না? তাঁহার সাধারণ ব্যবসায়ে এবং যে জিনিষ প্রস্তুতের কল করিতেছেন তাহাতে অভিজ্ঞতা আছে কি না? তিনি বেশী পরিমাণ অংশ নগদ মূল্যে কিনিয়াছেন কি না? তাঁহার কলের কাজ দেখিবার অবসর ও আগ্রহ আছে কি না? তিনি স্বদলপোষক কি না?

ডাক্তার খানা। ইহাতে পূর্ব্বে খুব লাভ ছিল, এখনও লাভ মন্দ নহে, যদি চলে, কিন্তু বড় প্রতিযোগিতা, প্রথম চালানই মুস্কিল, বাজে খরচ বড় বেশী, ডাক্তারের পক্ষে ইহা সুবিধা জনক ব্যবসায়। ইহার কাটতি কম, সুতরাং এই ব্যবসায় সহজে বড় করা যায় না। ইহা বাস্তবিক ঘৃণিত ব্যবসায়। কারণ ডাক্তার ঔষধকে ভাল বলিলে ঔষধ ভাল হইবে, তাহাকে কমিশন দিয়া ভাল বলাইতে হইবে।

তৈলের কল। প্রথমতঃ ১৫।২০ হাজার টাকা ব্যয় করিয়া কল করিতে পারিলে সরিষা, কয়লা প্রভৃতি একমাসের জন্য ধারে পাওয়া যায়। সুতরাং এক মাস কল চালাইলেই ১৫।২০ হাজার টাকা হাত করিয়া কল প্রস্তুতের মূলধন বাটীতে নেওয়া যায়। তার পর বিনা মূলধনে ব্যবসায় চলিতে থাকে। কিন্তু তৈলের ব্যবসায়ে সময় সময় খুব লাভ হয় এবং কখন কখন খুব লোকসান হইতে থাকে। যখন লোকসান হয় তখন ঋণী ব্যবসায়ীকে লোকসান সহ্য করিয়া ও কল চালাইতে হয়, কল না চালাইলে আর নূতন ধার পায় না, নূতন ধার না পাইলে পূর্ব্বের ঋণ শোধ হয় না। পূর্ব্বেকার পাওনা টাকা না পাইলে মহাজনেরা নালিশ করিয়া কল নিলাম করিয়া নেয়। লোকসানের সময় সকল কলওয়ালা

মিলিয়া কখন সপ্তাহে ১ দিন বা ২।৩ দিন বন্ধ রাখিতে হয়, নতুবা তৈল জমিয়া যায় এবং দর কমিয়া যায়।

দধির দোকান। বৈদ্যনাথের দধির মত দধির দোকান করা এবং মাখন টানিয়া না নেওয়া। সরাতে দধি রাখিয়া উপর করিলেও দধি পড়ে না।

দপ্তরির ব্যবসায়। (বুক বাইণ্ডিং) এই ব্যবসায় খুব লাভ জনক ও সুবিধা জনক। শিখিতে বেশী সময় লাগে না। হিন্দুরা এই ব্যবসায় আরম্ভ করে নাই, মুসলমান শিক্ষিত লোকে ও এই ব্যবসায় করিয়াছে বলিয়া জানি না। ২।৪ মাস শিখিয়া ৪।৫ হাজার টাকা মূলধন নিয়া ইহার উপযোগী ম্যাসিনগুলি কিনিয়া কাজ আরম্ভ করিলেই চলিবে। বেতনভোগী লোকদের নিকট হইতে ঠিক কাজ আদায় করা কঠিন। তজ্জন্য একজন পুরাতন দপ্তরীকে কাজের কণ্ট্রাক্ট বা বখরা দিলে সুবিধা হইবে। কিন্তু চামড়া দিয়া বহি বাঁধিতে হয় ইহাতে আপত্তি থাকিলে চলিবে না।

দপ্তরির সরঞ্জামের দোকান। ইহাও খুব লাভ জনক ব্যবসায়। পেষ্টবোর্ড, চামড়া, মার্ব্বল কাগজ, সূতা প্রভৃতি বিক্রয়ে খুব লাভ। তবে দিন দিনই প্রতিযোগিতা বাড়িতেছে, ইহার মূলধন বোধ হয় ১০।.৫ হাজারের কমে হয় না।

পশু ব্যবসায়। জীবহিংসায় আপত্তি না থাকিলে হাঁস. মোরগ, শূকর, পাঠা ও ভেড়া প্রভৃতি পোষিবার ব্যবসায় খুব লাভ জনক। অনেকে করিয়া খুব লাভ করিতেছে।

পাটের ব্যবসায়। পাটের Forward sale (আওতি বিক্রয়) এতে দর নির্দ্দিষ্ট থাকিলেও Quality সম্বন্ধে গোলমাল করিবার সুবিধা থাকে। তাহাতে দুর্ব্বল পক্ষের অনেক সময় ক্ষতি হয়। ইহা Lottery, আমি বিলাতের একজন ঔষধের Representative কে

পাটের ব্যবসায়ের পরামর্শ জিজ্ঞাসা করিলে উত্তরে বলিয়াছিলেন "A single contract will cut off your head." পাট শুকাইয়া কমে বলিয়া ওজনে বেশী নিতে হয়।

পান। যাত্রা গানের সময় পানের দোকানীরা যদি জুতা ছাতা রাখার ব্যবসায় করে তবে (শ্রুতাদের সুবিধা ও দোকানীদের লাভ হয়। জুতা হাতে ধরার আপত্তি হইলে এক জন মুচি চাকর রাখা আবশ্যক হইবে।

পত্রিকা। পত্রিকা সাপ্তাহিক বা মাসিক যাহাই যিনি প্রকাশ করিতে ইচ্ছা করেন প্রথমে প্রকাশ না করিয়া ক্রমশঃ অগ্রসর হওয়া উচিত। প্রথম অন্য পত্রিকায় বিনা পারিশ্রমিকে লিখা উচিত। বিনা মূল্যেও যদি কেহ ছাপিতে নাচায় তবে টাকা দিয়াও ছাপান উচিত। তাহার পর লিখার আদর হইলে মূল্য নিয়া লিখুন তাহার পর বেতন গ্রাহী হইয়া লিখুন। তারপর কোন বড় পাত্রিকার আফিসে চাকরি করুন, তার পর যদি নিজের ম্যানেজ করিবার ক্ষমতা, অর্থনীতি জ্ঞান, শ্রমশীলতা ও সততা প্রভৃতি ব্যবসায়ের আবশ্যকীয় গুণ গুলি থাকে তবেই নিজে পত্রিকা প্রকাশ করিবার চেষ্টা করা উচিত। এই সব গুণ না থাকিলে কখনই পত্রিকা প্রকাশ করা উচিত নহে।

ফিরিওয়ালা। ফিরিওয়ালা, দালাল, এজেণ্ট ও রিপ্রেজেণ্টেটিভ প্রভৃতির ব্যবসায় প্রায় একরকমের, তফাৎ ইন্দুর ও হাতীতে যত। বড় বড় মণিমানিক্য বিক্রেতারাও রাজাদের বাড়ীতে যাইয়া বিক্রয় করে। সাধারণতঃ গ্রাহক বিক্রেতার নিকটে যাইয়া দ্রব্যাদি ক্রয় করে, কিন্তু ইহারা ক্রেতার বাড়ীতে যাইরা বিক্রয় করে। সুতরাং অল্প মূলধনে অধিক বিক্রয় হয়। ফেরিওয়ালাকে গ্রাহকদের বাড়ীতে যাইয়া ব্যবসায় করিতে হয় বলিয়া সময় সময় অপমানিত হইতে হয়। একবার যে স্থানে অপমানিত হওয়া যায় সেই স্থানে বেশী বিক্রয়ের সম্ভাবনা থাকিলেও

আর যাইতে নাই, ডাকিলেও যাইতে নাই। কিন্তু কাহারও সহিত ঝগড়া করা উচিত নহে।

পেটেণ্ট ঔষধ। পেটেণ্ট ঔষধের বিজ্ঞাপনে মিথ্যা কথা বলিতে হয় বলিয়া আপত্তিজনক, যদি তাহা না করিয়া চলে, তবে দোষ নাই। মফঃস্বলের গরীব লোক যাহারা ডাক্তারের সাহায্য পায় না তাহাদের জন্য পেটেণ্ট ঔষধ উপকারী। যেমন অর্ডারি জামার দোকান, ও তৈয়ারি জামার দোকান এই তফাৎ।

(১) **ঔষধ নির্ণয়।** যে রোগে অনেক লোক অনেককাল ভোগে এবং যে রোগ ভাল হয় না সেই রোগের ঔষধ করা উচিত। পেটেণ্ট্‌ ঔষধের প্রধান ক্ষেত্র পুরাতন জ্বর, উপদংশ, প্রমেহ, বহুমূত্র অম্লপিত্ত, হাঁপানি, বাত, অর্শ এবং দূষিত ক্ষত ইত্যাদি; ইহাদের মধ্যে পুরাতন জ্বর ও দূষিত ক্ষত আরোগ্য হয়, অন্যগুলি প্রশমিত হয় প্রায়ই আরোগ্য হইতে দেখা যায় না।

(২) **প্রচার।** প্রথমতঃ হ্যাণ্ডবিল ছাপিয়া প্রচার আরম্ভ করিতে হইবে, বিনামূল্যে নমুনা দিতে হইবে। বিক্রয় আরম্ভ হইলে এবং লাভ হইতে থাকিলে খবরের কাগজে বিজ্ঞাপন দেওয়া উচিত।

(৩) **মূল্য নির্দ্দেশ।** যে গুলি বেশী কাট্‌তির ঔষধ অর্থাৎ যে গুলি গরীব লোকেরা নিবে তাহার দর যত সস্তা করা যায় ততই ভাল। পুরাতন জ্বরের ও উপদংশের ঔষধ সস্তা করা উচিত। অন্য ঔষধগুলির মূল্য একটু বেশী করিতে হইবে। অর্দ্ধেকের কম লাভ রাখিলে চলিবে না। তত বেশী কাট্‌তি হইলে মূল্য আরও কমাইতে পারা যায়।

(৪) **সাজসজ্জা।** প্রথমে পয়সার অভাবে সাজসজ্জা ভাল করিতে না পারিলে যথাসাধ্য করিবে, তারপর লাভ হইতে থাকিলে ক্রমে সাজসজ্জা ভাল করিতে হইবে। সাধারণ এক রোগের প্রায় পেটেণ্ট্‌

ঔষধের উপাদান প্রায় একই থাকে, শুধু সাজ ভাল করিয়া ভালরূপে প্রচার করিলেই বেশী বিক্রয় হয়। পেটেণ্ট্, অব্যর্থ বা মহৌষধ যাহা প্রত্যেক ঔষধে লিখা হয় তাহা মিথ্যা, কুইনাইনকেও অব্যর্থ ঔষধ বলা যায় না, সুতরাং "অব্যর্থ" লিখা অন্যায়।

(৫) **নামকরণ**। অন্যের ঔষধের কাট্‌তি দেখিয়া তাহার নাম নকল করিতে যাইবে না। যেমন "সুধাসিন্ধু"র পরিবর্ত্তে "নব সুধাসিন্ধু"; তাহা হইলে তোমার পয়সা দিয়া পুরাতন "সুধাসিন্ধু" বিক্রয় বাড়াইয়া দিবে। আর বুদ্ধিমান্ লোকেরা সহজেই বুঝিবে তোমার ঔষধ ভাল নয়, শুধু অন্যের নামের সুবিধা নিয়া তুমি ব্যবসায় করিতে চাও, মূর্খ গ্রাহককে কিছু কিছু বিক্রয় করিতে পারিবে। নামটি ছোট, সুশ্রাব্য এবং রোগের নাম জ্ঞাপক হইবে। কেহ কেহ বলেন নাম খুব অস্পষ্ট রাখাই বুদ্ধিমানের কাজ; অস্পষ্ট নাম হইলেই জানিবার ঔৎসুক্য বাড়িবে এবং চেষ্টা করিয়া জানিবে, কিন্তু আমার মতে তাহা করিলে ধৈর্য্যচ্যুতি হইবে। ঔষধ চলিলে বিক্রয় বাড়াইবার জন্য যদি ডাক্তারেরা ব্যবস্থা করিবে ইহা ইচ্ছা কর তবে উপাদান লিখিয়া দিবে।

(৬) **বিজ্ঞাপন**। সরল ভাষায় আবশ্যকীয় সকল কথা লিখিয়া যথাসম্ভব সংক্ষেপ করিয়া ভাল কাগজে সুন্দর ছাপা করা চাই। নিজে আড়ালে থাকিয়া একজনকে ম্যানেজার করিয়া নিজেরই প্রশংসা করা চতুরতা প্রকাশক।

(৭) **সোলএজেন্সি**। কেহ কেহ পেটেণ্ট্ ঔষধ বাহির করিয়া বেশী কাট্‌তির জন্য বোম্বাই বা আমেরিকাতে হেড্ অফিস আছে বলিয়া এবং নিজে সেই ঔষধের সোল্ এজেণ্ট বলিয়া প্রচার করে, ইহা বেশী দিন অপ্রকাশ থকে না, সুতরাং ইহা করা উচিত নহে।

সাধারণ পেটেণ্ট্ ঔষধের উপাদান জানা বেশী কঠিন নহে, ভাল ডাক্তারের নিকট হইতে অতি সহজেই পাওয়া যাইতে পারে; কিন্তু ইহার

ব্যবসায় পরিচালন অত্যন্ত পরিশ্রম ও ব্যয়সাধ্য। সুতরাং কোনও ফলপ্রদ ঔষধের উপাদান জানিলেই শীঘ্র লাভ হইবে, তাহার কোনও নিশ্চয়তা নাই। কতকগুলি প্রচলিত পেটেণ্ট্ ঔষধের উপাদান দেওয়া হইল।

১। **জ্বরের ঔষধ**। [মিশ্র বা মিক্শ্চার]—পূর্ণবয়স্ক ব্যক্তির উপযোগী।

Re

লাইকর এমন সাইট্রেট বা এসিটেট ...	২ড্রাম
পটাশ সাইট্রেট	১০ গ্রেণ
টিংচার একোনাইট্	১—১॥ ফোঁটা
স্পিরিট ইথার নাইট্রিক ...	১০ ফোঁটা
সিরাপ আরব্সাই	১ ড্রাম
কর্পূর বাসিত জল বা পরিষ্কার জল ...	ad ৬ ড্রাম

একত্রে মিশাইয়া ১ মাত্রা হইবে।

Sig—জ্বর কালীন ১ দাগ্ করিয়া ৪ ঘণ্টা অন্তর ৩।৪ বার সেব্য, অর্দ্ধ ছটাক জল সহ।

বিশেষ দ্রষ্টব্য।—উল্লম্ফনশীল নাড়ী না থাকিলে টিং একোনাইট প্রয়োগ করিবার বিশেষ আবশ্যকতা নাই।

২। **প্লীহা রোগের বা সবিরাম বিষম জ্বরের ঔষধ**।

Re

লাইকার আর্সেনিকালিস্ হাইড্রোক্লোর ...	২০ ফোঁটা
কুইনাইন্সল্ফ	৪০ গ্রেণ

ম্যাগ্ সল্ফ ...	...	১ আউন্স হইতে ১০ ড্রাম
ফেরি সস্ফ [বিশুদ্ধ হীরাকস্]	...	৫০ গ্রেণ
এসিড সলফিউরিক ডিল্	...	২ ড্রাম
এসিড্ কার্ব্বলিক্ লিকুইড	...	১৫ ফোঁটা
গ্লিসিরিন ...	...	৪ ড্রাম
পিপারমিণ্টের জল [বা পরিষ্কৃত জল] ad	...	৮ আউন্স

একত্রে মিশাইয়া ১২ মাত্রা করিবে।

পূর্ণবয়স্ক ব্যক্তি ১ মাত্রা বা দাগ করিয়া ৩ বার, ৮ হইতে ১৪ বৎসর পর্য্যন্ত অর্দ্ধ মাত্রা করিয়া, শিশুদিগের জন্য [২ হইতে ৫ বৎসর] শিকি মাত্রা। আহারের পর ৩॥ ঘণ্টা অন্তর ৩ বার সেব্য।

৩। শোণিত শোধক সালসা।

Re

পটাশ আওডাইড্	...	৪৬ হইতে ৪৮ গ্রেণ
লাইকর হাইড্রার্জ্ পার্ক্লোর	...	৪ ড্রাম
একষ্ট্রাক্ট হেমিডিস্মাস লিকুইড (অনন্ত মূলারিষ্ট)	...	৬ ড্রাম
একষ্ট্রক্ট ক্যস্কারা স্যাগ্ লিকুইড	...	৪ ড্রাম
একষ্ট্রাক্ট সার্সজাম লিকুইড কো	...	৬॥০ ড্রাম
পরিষ্কৃত জল ...	...	ad ৮ আউন্স

একত্রে মিশাইয়া ১২ দাগ্ বা মাত্রা হইবে।

পূর্ণবয়স্ক ব্যক্তির পক্ষে ১ দাগ্ করিয়া ৪ ঘণ্টা অন্তর ৩ বার সেব্য অর্দ্ধছটাক গরম দুগ্ধ সহ।

৪। অম্লরোগের ঔষধ।

Re

অঙ্গার চূর্ণ (Carbo Vegetable)	...	৪ গ্রেণ
এমন্ ক্লোর (নিশাদল) ...	...	৮ গ্রেণ
পটাশ বাইকার্ব্ব ...	...	১৫—২০ গ্রেণ
পল্ভ ক্রিটা প্রিপ্যারেটা ...	...	৮ গ্রেণ
মেন্থল ...	...	½ গ্রেণ
একষ্ট্রাক্ট বেলেডনা লিকুইড	...	½ (অর্দ্ধ ফোঁটা)

একত্রে মিশাইয়া ১ পুরিয়া হইবে; এইরূপ ৬ বা ৮ পুরিয়া করিবে। গলা বা বুক জ্বালা আরম্ভ হইলে ১ পুরিয়া জল সহ সেবনীয়। উক্ত পুরিয়া সেবনান্তে ১৫ মিনিটের মধ্যে উপশম বুঝা যাইবে। ইহা বহু পরীক্ষিত এবং সাক্ষাৎ ফলপ্রদ বলিলেও অত্যুক্তি হয় না।

৫। হাঁপানির ঔষধ।

Re

শুষ্ক ধূতুরা পত্র চূর্ণ ...	...	২½ তোলা
মৌরি চূর্ণ ...	...	১ „
শুষ্ক কুল পত্র চূর্ণ ...	...	½ „
চূর্ণীকৃত চা পত্র ...	...	⅓ „
বাকস পত্র ...	...	½ „
সোরা চূর্ণ ...	...	২ „
তামাক পাতা চূর্ণ ...	...	২½ রতি

একত্রে উত্তমরূপে মিশাইবে।

হাঁপানির টানের সময় বা শ্বাস প্রশ্বাসের কষ্ট অনুভব করিলে উপরোক্ত মিশ্রিত চূর্ণ এক চা-চামচে পূর্ণ করিয়া জলন্ত অঙ্গারে প্রক্ষেপ করিয়া ধূম লইবে।

৬। প্রমেহ রোগের সেবন উপযোগী ঔষধ।

Re

পটাশ ব্রোমাইড	... ...	১০ গ্রেণ
পটাশ সাইট্রেট	... ..	১৫ গ্রেণ
টিং হাওসাইমস্	... ...	১০—১৫ ফোঁটা
তৈল কোপেবা (গন্ধবিরজার তৈল)		প্রত্যেকের ৫ ফোঁটা
তৈল কিউবেব্ (কাবাবচিনির তৈল)		
চন্দন তৈল	..	
টিং ক্যানাবিস ইণ্ড	... ...	২½ ফোঁটা
টিং ক্যান্থারাইডিস্	... ...	১ ফোঁটা
গঁদ ভিজান জল	... ...	১ আউন্স

একত্রে উত্তমরূপে মিশাইলে ১ মাত্রা হইবে, এইরূপ ৬ মাত্রা করিবে। পূর্ণবয়স্ক ব্যক্তির পক্ষে ১ মাত্রা করিয়া ৪ ঘণ্টা অন্তর ৩ বার সেবনীয়।

৭। প্রমেহরোগের পিচকারীর ঔষধ।

Re

তুঁতে বা কপার সল্‌ফেট	... ...	½ গ্রেণ
জিঙ্ক সলফেট	... ...	১ গ্রেণ
এলাম (ফট্‌কিরী)	... ...	১ গ্রেণ
সোডা ক্লোরেট	... ...	৩ গ্রেণ

একত্রে মিশাইয়া ১টী পুরিয়া করিবে। উক্ত পুরিয়া ঈষদুষ্ণ পরিস্রুত জলে (৬ ড্রাম) মিশাইয়া পিচকারী দিবসে ২।৩ বার দিতে হইবে।

৮। সুগন্ধী তৈল।

Re

চন্দন তৈল	...	...	১০ ফোঁটা
অয়েল বারগোমট্	...	...	১০ ফোঁটা
ল্যাভেণ্ডার অয়েল	...	...	১০ ফোঁটা
হেনা আতর	...	...	৫ ফোঁটা
চামেলীর তৈল	...	...	১ আউন্স
তিল তৈল	...	...	২ আউন্স

আল্কানি রুট—রং করিবার জন্য Q. S. (আবশ্যক মত)।

রং করিবার জন্য আলকানি রুট, তিল ও চামেলী তৈলে ৪৮ ঘণ্টা ভিজিলে ছাঁকিয়া লইবে। পরে অপরাপর দ্রব্যগুলি রং করা তৈলের সহিত মিশাইয়া শিশির মধ্যে ছিপি বন্ধ করিয়া রাখিতে হইবে।

৯। উপদংশ রোগের ক্ষতান্তক চূর্ণ।

Re

আয়োডল	...	...	১০ গ্রেণ
হাইড্রার্জ সাবক্লোর	...	...	২০ গ্রেণ
পল্ভ এসিড বোরিক	...	...	৩০ গ্রেণ
জিঙ্ক অক্সাইড পাউডার	...	...	৩০ গ্রেণ
ডারমেটল	...	...	৩০ গ্রেণ

একত্রে মিশাইয়া লইতে হইবে।

ক্ষতস্থান নিমপাতা সিদ্ধ জল দ্বারা ধৌত করিয়া শুষ্ক করিয়া লইবে। পরে ক্ষত স্থানে উপরোক্ত পাউডার ছড়াইয়া বাঁধিয়া রাখিবে। প্রাতে ও সন্ধ্যায় ধৌতকার্য্যের পর পাউডার লাগাইতে হইবে।

১০। উপদংশ রোগের ক্ষতান্তক মলম।

Re

তুঁতে ভস্ম (Copper Sulphate Exsic)...	২ গ্রেণ
আয়োডল	১০ গ্রেণ
জেরোফরম্	৩০ গ্রেণ
নিমতৈল	১ ড্রাম
বোরিক অয়েণ্টমেণ্ট	½ আউন্স

একত্রে মিশাইলে মলম প্রস্তুত হইবে। ক্ষত স্থানে দুই বার লাগাইতে হইবে।

১১। দন্ত-মঞ্জন (জীবাণুঘাতক ও সুঘ্রাণযুক্ত)।

Re

ক্রিটা প্রিপ্যারেটা	১২ ড্রাম
ম্যাগ্ কার্ব্ব পণ্ড	৪½ ড্রাম
ঐ লেভিস্	৩½ ড্রাম
শ্যালল্	১½ ড্রাম
সোহাগার খৈ	২ ড্রাম
ওয়েল মেন্থ পিপ্	১৫ ফোঁটা
ওয়েল লিমন্	১৫ ফোঁটা
এলিক্সার স্যাকারিন	৩০ ফোঁটা

ইহার প্রস্তুত প্রকরণ সহজ সাধ্য। ইহা রীতিমত ভাবে ব্যবহার করিলে মুখের দুর্গন্ধ নাশ করে, দাঁতের গোড়া ফুলা নিবারিত হয় ও পূঁয পড়া বন্ধ হয়।

১২। ইন্দ্রলুপ্ত বা টাকের ঔষধ।

Re

ফ্লুইড একষ্ট্রাক্ট জাবরাণ্ডি ...	...	৩০ ফোঁটা
টিং ক্যাপসিকম্ ...	...	১ ড্রাম
লাইকর এপিষ্টাক্সিস্ ...	...	৩০ ফোঁটা
অয়েল্ রিসিনাস (রেড়ীর তেল) (Morton's)		৪০ ফোঁটা
বে রম্ ...	...	২ আউন্স

একত্রে মিশাইবে। প্রাতে, ও রাত্রে শয়নকালে ১০ মিনিট্ কাল মালিশ করিবে।

ফলিত জ্যোতিষ। জ্যোতিষশাস্ত্র দুইভাগে বিভক্ত—গণিত ও ফলিত। গণিত জ্যোতিষ দ্বারা গ্রহ নক্ষত্রাদির গতি, গ্রহণ, ধূমকেতু ও তিথি প্রভৃতি নিরূপিত হইয়া থাকে। এই শাস্ত্র অকাট্য। এই সম্বন্ধে শ্লোক আছে, "বিফলান্যন্যশাস্ত্রানি বিবাদস্তেষু কেবলং। সফলং জ্যোতিষং শাস্ত্রং চন্দ্রার্কৌ যত্রসাক্ষিনৌ॥" এই শ্লোকের উপর নির্ভর করিয়া ফলিত জ্যোতিষিগণও ফলিত জ্যোতিষের সত্যতা প্রমাণ করিয়া থাকেন, কিন্তু এ শ্লোকটী গণিত জ্যোতিষ সম্বন্ধেই উক্ত হইয়া গণিত জ্যোতিষেরই যাথার্থ্য বিষয়ে সাক্ষ্য প্রদান করিতেছে।

ফলিত জ্যোতিষ ঋষিগণ কর্ত্তৃক বিরচিত বলিয়া গ্রন্থাদিতে উল্লেখ আছে। কিন্তু ঠিকুজী কোষ্ঠীর প্রকৃত ঘটনার সহিত অসামঞ্জস্য দর্শনে অনুমিত হয় যে হয়ত শাস্ত্রের অভাব বা অসম্পূর্ণতা, অথবা প্রকৃত শাস্ত্রজ্ঞের অভাব।

ঘটনাক্রমে বাল্যকাল হইতে আমার কোষ্ঠী প্রায়ই মিলিয়া আসিতেছে। তজ্জন্য এই ফলিত জ্যোতিষের প্রতি আমার শ্রদ্ধা হয়। কোষ্ঠীতে ছিল দ্বাদশ বৎসরের পূর্ব্বে বিদ্যালাভ হইবে না এবং তাহার পরেও যে বিদ্যালাভ হইবে তাহাও সামান্য এবং শনির দশার পরে

ভাগ্যোদয় হইবে। এ সকল ঘটনা সত্যই ফলিয়াছে। আবার কতকগুলি ঘটনা মিলিতেছে না দেখিয়া ঐ শাস্ত্রের প্রতি সন্দেহ উপস্থিত হইল।

এই বিষয়ে সবিশেষ অনুসন্ধানে প্রবৃত্ত হইয়া জ্যোতিষ পাঠেচ্ছু ছাত্রকে বৃত্তিদান করা হইবে এই মর্ম্মে বিজ্ঞাপন প্রচার করিলাম। প্রায় এক বৎসর কাল কোনও ছাত্রই উপস্থিত হইল না। পরে একটি ছাত্র পাইলাম তিনি ৩৲ টাকা বৃত্তি লইয়া ৺কাশীধামে ছয়মাস ফলিত জ্যোতিষ অধ্যয়ন করিয়া স্বদেশে প্রত্যাগমন করিলেন। আর একটি ছাত্র জ্যোতিষ শাস্ত্র পাঠের জন্য ৪৲টাকা বৃত্তি লইয়া গোপনে দুই বৎসর আয়ুর্ব্বেদ অধ্যয়ন করিলেন। তৎপরে অপর দুইটি ছাত্র ৬৲হারে বৃত্তি লইয়া জ্যোতিষ শাস্ত্রে মনোনিবেশ সহকারে হিন্দুকলেজে অধ্যয়ন করিতে লাগিলেন। তন্মধ্যে একটি ব্যাকরণের উপাধি পরীক্ষোত্তীর্ণ, অপরটি ব্যাকরণ ও কাব্যের উপাধি পরীক্ষোত্তীর্ণ। আমি পুত্রশোকী হইয়া কাশীতে উপস্থিত হইলে এবং কলেজে অধ্যয়নের নানারূপ অসুবিধা নিবন্ধন হিন্দুকলেজের অধ্যাপক বিজ্ঞবর জ্যোতিষশাস্ত্রী তীর্থাচার্য্য শ্রীযুক্ত রামরত্ন ওঝা মহাশয়কে বেতন দিয়া স্বগৃহেই অধ্যাপনার জন্য নিযুক্ত করাইয়াছিলাম। এই বিষয়ে আমার আনুমানিক ৫০০৲শত টাকা ব্যয় হইয়াছিল। এই সূত্রে খ্যাত নামা জ্যোতির্ব্বিদ্ পণ্ডিতগণের সহিত সংস্পর্শে আসিয়া তাঁহাদিগকে প্রশ্ন করিয়া জানিয়াছি যে তাঁহারাও ফলিত জ্যোতিষে সম্যক্ বিশ্বাস স্থাপন করেন না। ফলিত জ্যোতিষে বরং কিছু বিশ্বাস করেন কিন্তু সামুদ্রিক বিচারে আদৌ বিশ্বাস করেন না।

ইহাতে বুঝা যায় হয়ত শাস্ত্র লোপ হইয়াছে; সমস্ত গ্রন্থ পাওয়া যায় না।

কোষ্ঠী সম্বন্ধে পূর্ব্বেই বলা হইয়াছে যে কতক মিলে এবং কতক মিলে না। যে স্থলে মিলে না সে স্থলে আরও একটি অনুমান করা যায় যে, প্রকৃত জন্মসময় অনেক স্থলে স্থির:হয় না।

করকোষ্ঠী ও প্রশ্ন গণনা সম্বন্ধে চতুর জ্যোতিষীর প্রায় সকল কথাই মিলে অথচ সকলই মিথ্যা, বাজীকরের পয়সাকে টাকা করার মত। অনেক সময় দেখা যায় শান্ত শিষ্ট ব্যক্তি উত্তম জ্যোতিষী হইতে পারেন না, চতুর হইলেই ব্যবসায়ে সুপটু হয়েন।

জ্যোতিষিগণ কোষ্ঠী ও কর-কোষ্ঠী প্রস্তুত করেন, প্রশ্ন গণনা করেন এবং শান্তি-স্বস্ত্যয়ন করিয়া গ্রহদোষ নষ্ট করেন। শান্তি-স্বস্ত্যয়ন্ দ্বারা গ্রহদোষ নিবারণ করা সমুচিত কিনা এসম্বন্ধে যাঁহার যেরূপ মত তিনি সেইরূপ করিবেন। গ্রহদোষ নিবারণ করিতে ইচ্ছা হইলে জ্যোতিষীর পরামর্শানুসারে তাঁহার অপরিচিত ব্রাহ্মণ দ্বারা স্বস্ত্যয়ন করাইলে জ্যোতিষীর স্বার্থের কোনও কারণ থাকিবে না।

(১) **জ্যোতিষ ব্যবসায়ের বিশেষ সুবিধা**ঃ— যে অবিশ্বাস করে সে জ্যোতিষীকে টাকা দিয়া পরীক্ষা করিতে যায় না।

(২) বিপদে পড়িয়া সম্পদের আশায় ব্যস্ত হইয়া যায়; কাজেই পরীক্ষায়ও অবিশ্বাসের কারণ থাকে না।

(৩) গণক একটু বলিলে প্রার্থী বাকীটা নিজ হইতে না বলিয়া থাকিতে পারে না।

(৪) মিথ্যাকথা কহিবার ইচ্ছা থাকিলেও অজ্ঞাত বিষয়ে কতক সত্য হইয়া পড়ে।

(৫) দ্বার্থ বাক্য ইহাদের সাহায্য করে।

কোন কোন বড় জ্যোতিষীর গুপ্তচর ও দালাল থাকার কথা শুনিয়াছি।

জ্যোতির্ব্বিদো হ্যথর্ব্বাণঃ কীরপৌরাণপাঠকাঃ।
শ্রাদ্ধে যজ্ঞে মহাদানে বরণীয়াঃ কদাচ ন॥ ৩৭৬
শ্রাদ্ধঞ্চ পিতরং ঘোরং দানঞ্চৈবতু:নিষ্ফলম্।
যজ্ঞেচ ফলহানিঃ স্যাত্তস্মাত্তান্ পরিবর্জ্জয়েৎ॥ ৩৭৭

অত্রিসংহিতা।

বউ বাজার। স্ত্রীলোকেরা নিজেরা দেখিয়া শুনিয়া বাজার করিবার জন্য বিশেষতঃ পোষাক ও গহনা সম্বন্ধীয় দ্রব্যাদি ক্রয় করিবার জন্য বড়ই ব্যস্ত হইয়া পড়িয়াছেন। বাড়ীর লোকজনকে ক্রমান্বয়ে দ্রব্যাদি আনিয়া বদলাইতে হয়। তাহাতে ক্রেতা, বিক্রেতা এবং মধ্যবর্ত্তী সকলেই বিরক্ত।

যদি পূর্ব্ব সারকিউলার রোডের পূর্ব্বধারে বা এই রকম কোনও সস্তা জায়গায় খুব বড় বাড়ী তৈয়ার করা হয় এবং বাড়ীর মধ্যে গাড়ী প্রবেশ করিবার ও বাহির হইবার প্রশস্ত রাস্তা থাকে এবং খৃষ্টান, ব্রাহ্ম প্রবীণা স্ত্রীলোকগণ বিক্রেত্রী হয়েন এবং কোন বড় পোষাক বিক্রেতা বা স্বর্ণকার দ্বারা ইহা চালিত হয় তবে বিশেষ লাভের সম্ভাবনা। লক্ষ্মীর ভাণ্ডার এই ভাবেই হইয়াছিল, কিন্তু তাহাতে অনেকগুলি ত্রুটি ও অসুবিধা ছিল। উপযুক্ত ব্যবসায়ী লোকেরা করিলে কখনই ঐ সব অসুবিধা ও ত্রুটি থাকিবেনা। কিন্তু গৃহস্থের সর্ব্বনাশ, অনেক টাকা বণিকেরা ও গাড়োয়ানেরা নিয়া যাইবে।

বউ প্রেস। শুধু স্ত্রীলোক দ্বারা প্রেস চালান যাইতে পারে, নিরুপায় স্ত্রীলোকদের অন্ন ও ধনীদের লাভ হয়।

ভিক্ষাব্যবসায়। বড় ঘৃণিত ব্যবসায়; যদি ঘরে বসিয়া পাওয়া যায় তবে তত ঘৃণিত নহে। ধর্ম্মার্থীরাও আপন আপন জীবিকা নিজে উপার্জ্জন করিতে পারিলে ভিক্ষা করা ভাল বোধ করেন না। ৫/১০ ভিক্ষা করিয়া চট্টগ্রামের একজনকে পঞ্চাশ হাজার টাকা সংগ্রহ করিতে শুনিয়াছি।

মুড়ি। (টাটকা) এক গরুর গাড়ীতে চাউল, চুলা প্রভৃতি লইয়া ফেরি করা এবং তৎক্ষণাৎ সম্মুখে ভাজিয়া দেওয়া।

সব্‌জি। টাটকা সব্‌জির ব্যবসায় করিলে লাভ হইবে, করাও শক্ত নয়। দৈনিক বিক্রয়ের পরিমাণ অপেক্ষা বেশী জিনিস আমদানী

না করিলেই জিনিস নষ্ট হইবে না। কচিৎ কোন দিন অতিরিক্ত থাকিলে কম মূল্যে বিক্রয় করিয়া ফেলিতে হইবে। তবে প্রথম প্রথম ভদ্র লোকের খরচ পোষাইবে না, বিক্রয় বাড়িলেই লাভ হইবে।

সাময়িক ব্যবসায়। যথা, বৎসরের কোন কোন সময়ে অনেক স্থানে মেলা হইয়া থাকে, সেই মেলায় ব্যবসায় করা এক শ্রেণীর সাময়িক ব্যবসায়; স্থান বিশেষে দুর্ভিক্ষ হইলে চাউল আমদানি করা; ৺পূজোপলক্ষে পাঁঠা, মহিষের ব্যবসায় ও লক্ষ্মীর সরা ইত্যাদি। যে মেলা এক বৎসর পরে হয় তাহাতে জিনিস উদ্বৃত্ত হইলে হয়তঃ একবৎসর পরে ঐ সব বিক্রয় করিতে হইবে, তাহাতে কোন কোনও জিনিস ততদীর্ঘকাল থাকিবে না; যথা খাদ্যদ্রব্য; আর কোন জিনিস যাহা থাকিবে তাহাও ময়লা হইয়া যাইবে এবং এক বৎসরের সুদ লোকসান হইবে। এইরূপ ব্যবসায় প্রতিবৎসর করিলে করিতে পার, কিন্তু যেই পরিমাণ জিনিস নিশ্চয়ই বিক্রয় হইবে মনে কর, সেই পরিমাণ অথবা তাহা অপেক্ষা কিছু কম সংগ্রহ করিবে; দেখিবে যেন অল্প পরিমাণও অবিক্রীত না থাকে।

এই সকল ব্যবসায়ে লাভের পরিমাণ অধিক হইয়া থাকে এবং করিতেও হয়, না করিলে হয়ত অত্যন্ত ক্ষতি হইয়া পড়িবে, কারণ অবিক্রীত থাকিলে লোকসানের ভয় বেশী।

চাউল ব্যবসায়ী ব্যতীত অন্যের পক্ষে দুর্ভিক্ষ উপলক্ষে চাউলের ব্যবসায় করা সঙ্গত মনে করি না, কারণ তাহাতে নূতন স্থানে নূতন লোকের সঙ্গে অধিক পরিমাণ জিনিসের খরিদ বিক্রয় করিতে হয়, ইহাতে প্রতারিত হওয়ার সম্ভাবনা অধিক, ঐ সকল স্থানে "চড়্‌তি পড়্‌তি" হয়, সুতরাং ইহা অত্যন্ত ঝুকির ব্যবসায়। অতএব ইহা আমার মতে না করাই ভাল।

যাহারা ধারাবাহিকরূপে এক মেলা হইতে অন্য মেলায় প্রায় সারা বৎসর ব্যবসায় করিয়া থাকে, তাহাদের পক্ষে ইহা সাময়িক ব্যবসায় নহে সুতরাং তাহাদের পক্ষে ইহা কর্ত্তব্য।

১৫। আমাদের কর্ম্মচারীদের ও কার্য্যের নিয়মাবলী।

(ইহা পাঠ করিয়া নূতন ব্যবসায়ীদের কিছু উপকার হইতে পারে)।

সাধারণ।

১। কার্য্য স্থানে বসিবার ও কার্য্য আরম্ভ করিবার পূর্ব্বে এবং কার্য্য করিয়া বাড়ী যাওয়ার সময় হাজিরা বহিতে সময় লিখিতে হইবে, অন্যথা করিলে অনুপস্থিত ধরা যাইবে। যাহারা ২৪ ঘণ্টা দোকানে থাকে তাহাদের উপস্থিতি কেশিয়ার লিখিবে।

২। কোন কর্ম্মচারী ছুটীর মধ্যে অন্যত্র চাকরী করিতে পারিবে না।

৩। ডিউটীর সময় ম্যানেজারের বিনা অনুমতিতে কোন কর্ম্মচারী নিজের কাজের জন্য দোকান ছাড়িয়া গেলে তাহাকে অনুপস্থিত লেখা হইবে।

৪। যে সকল কর্ম্মচারী ২৪ ঘণ্টা দোকানে থাকে তাহারা ব্যতীত অন্য কর্ম্মচারীদের সঙ্গে কর্ম্মের নির্দ্দিষ্ট সময়ের মধ্যে তাহাদের কোন বন্ধু দেখা করিতে আসিলে ম্যানেজারের অনুমতি লইয়া দেখা করিবে ; কিন্তু বন্ধুদের সহিত নিজ নিজ বাটীতে দেখা করাই ভাল।

৫। চালান, রসিদ, এবং চিঠি প্রভৃতিতে কর্ম্মচারীদের সহি করিবার সময় ফার্মের নাম লিখিয়া নিজ নাম দুই অক্ষরে সহি করিবে।

৬। যে কোন কর্ম্মচারী দেশে যাওয়ার সময় অন্যকে চার্জ্জ দিবে, তাহাকে তাহার দুই দিন পূর্ব্বে ম্যানেজারের অনুমতি লইতে হইবে।

৭। চাবি পাইবার ক্ষমতাপ্রাপ্ত ব্যক্তি ব্যতীত অন্যকে চাবি দিবে না। আমাদের প্রত্যেক দোকানের লোহার আলমারিতে দুটি তালা

থাকিবে ; একটি গাতালা ও অপরটি আলগা তালা, গা-তালার চাবিকাঠি কোষাধ্যক্ষের (Cashier) নিকট ও অপরটি ম্যানেজারের নিকট থাকিবে। চাবি পাইবার ক্ষমতাপ্রাপ্ত লোকদের তালিকা করিয়া রাখিবে।

৮। যখন আমি কোন বাচনিক হুকুম দিব, তৎক্ষণাৎ তাহা কাগজে লিখিয়া আমার সহি করাইয়া লইবে, সহি-বিনা-হুকুম কাহারও পক্ষে থাকিলে, তাহা আমি স্বীকার করিতে বাধ্য নহি।

৯। প্রতিদিনের খাতা, খতিয়ান, ষ্টক্‌বুক্, ভিঃ পিঃ বুক প্রভৃতি প্রতিদিন লিখিতে হইবে। কোন কর্ম্মচারী কাজ মুলতবি রাখিলে উহা শেষ না হওয়া পর্য্যন্ত তাহার বেতন বন্ধ থাকিবে।

১০। কোন কর্ম্মচারী আমাদের কোন ক্রেতা, বিক্রেতা বা অধস্তন কর্ম্মচারীর নিকট হইতে বিনা মূল্যে কোন প্রকার জিনিস বা অর্থ গ্রহণ করিবে না, এবং ধার নিবে না অথবা বিনা মূল্যে তাহাদের দ্বারা কাজ করাইয়া লইবে না।

১১। ষ্টোর্ কিপার্ রবিবারে, ভাঙ্গা এবং রিজেক্‌টেড শিশি গুছান, ঝুল ঝাড়া, ঘড়ীতে চাবি দেওয়া এবং দোয়াত পরিষ্কার প্রভৃতি কাজ করাইবে।

১২। ম্যানেজারের বা অন্য কোন উপরিস্থ কর্ম্মচারীর আদেশ আমার আদেশ মত মান্য করিবে। ম্যানেজার কর্ম্মচারী নিযুক্ত এবং দোষের জন্য জরিমানা বা বরখাস্ত করিতে পারিবে, কিন্তু নিযুক্ত ও বরখাস্ত আমার অনুমোদন সাপেক্ষ।

১৩। যে কর্ম্মচারীর কার্য্য করিতে অন্যের সাহায্য আবশ্যক হয় এবং যদি সাহায্যকারী সাহায্য না করে তবে সে ম্যানেজারকে জানাইয়া সাহায্য নিবে, তাহাতেও সাহায্য না পাইলে আমাকে জানাইবে। কিন্তু কাজ মুলতবি রাখিতে পারিবে না। আমি অনুপস্থিত থাকিলে যে কোন প্রকারে হউক কাজ শেষ করিয়া আমাকে জানাইবে।

১৪। লেবেল্ কাটিয়া কাগজের টুক্‌রা মাটিতে ফেলিবে না, তজ্জন্য বাক্সের বন্দোবস্ত করিয়া লইবে।

১৫। অধস্তন কর্ম্মচারীর বিশেষ দোষ পাইলে তৎক্ষণাৎ ম্যানেজারকে এবং ম্যানেজারের আমাকে জানাইতে হইবে। সামান্য দোষ তিনবার হইলে জানাইতে হইবে।

১৬। কোন কর্ম্মচারীর কোনরূপ প্রার্থনা থাকিলে প্রথমে ম্যানেজারের নিকট দরখাস্ত করিবে, ম্যানেজার কোন প্রতিবিধান না করিলে সেই দরখাস্ত সহ আমার নিকট পুনরায় দরখাস্ত করিবে।

১৭। ছুটীর জন্য লিখিত প্রার্থনা করিতে হইবে।

১৮। কোন কর্ম্মচারী মঞ্জুরীকৃত অবকাশান্তে নির্দ্দিষ্ট দিনে কার্য্যস্থলে উপস্থিত না হইলে প্রতিদিন অনুপস্থিতির জন্য তাহার এক এক দিনের বেতন জরিমানা করা হইবে। দ্বিতীয়বার নিয়মভঙ্গকারীকে আদর্শ শাস্তিবিধান করা যাইবে। এই ধারা মত কার্য্য না হইলে (অর্থাৎ দণ্ডবিধান না হইলে) Manager দায়ী হইবে।

১৯। **অতিরিক্ত বেতন**। কার্য্যাধিক্যবশতঃ সকালে, বা office time এর পরে খাটিতে হইলে ম্যানেজার ভিন্ন অন্যান্য কর্ম্মচারীদিগকে অতিরিক্ত পারিশ্রমিক দিতে হইবে।

২০। যাহার হস্তে তহবিল ঘাট্‌তি হইবে তাহার নামে তাহা খরচ পড়িবে। তহবিলখাতে খরচ লিখিতে হইলে আমার বিশেষ অনুমতি আবশ্যক। ইকনমিক ফার্ম্মেসী ও এলোপ্যাথিক ষ্টোর হইতে ঘাট্‌তি হইলে আমার অনুমতি না হওয়া পর্য্যন্ত হাওলাত রাখিবে বা তাহার নামে খরচ লিখিয়া রাখিবে। কুমিল্লা দোকানে দৈনিক ।০ আনার কম ঘাট্‌তি হইলে মাসে ১৲ টাকা পর্য্যন্ত ঘাট্‌তি খরচ লিখিতে পারিবে, তাহার উপরে হইলে যে কর্ম্মচারীর হাতে ঘাট্‌তি হয় তাহার নামে খরচ লেখা যাইবে।

২১। যখন উপরিস্থ বা অধস্তন কর্ম্মচারী আমাদের কলিকাতার, কুমিল্লার বা ঢাকার দোকানের যে কোন কর্ম্মচারীর বিরুদ্ধে কিছু জানিতে পারে, একদিন মধ্যে তাহা ম্যানেজারকে অথবা আমাকে বলিবে বা আমি যেখানেই থাকি চিঠি দ্বারা জানাইবে। ইহার তদন্ত তাহার সঙ্গে পরামর্শ করিয়া করা হইবে, এবং প্রমাণিত হইলে সে পুরস্কার পাইবে। জানিয়া না জানাইলে, ভবিষ্যতে আমরা জানিলে শাস্তি পাইবে।

২২। আমাদের ছাপান পোষ্টকার্ড, চিঠির কাগজ ও এন্‌ভেলপ কোনও কর্ম্মচারী দোকানের কার্য্য ব্যতীত নিজের বা অন্যের কার্য্যে ব্যবহার করিতে পারিবে না।

২৩। দোকানদার (sale-master) ব্যতীত অন্য কোন অধস্তন কর্ম্মচারী গ্রাহকের সহিত কথা কহিবে না। কেহ উচ্চৈঃস্বরে কথা কহিবে না।

২৪। দোকানঘরে কর্ম্মচারীদের ধূমপান নিষিদ্ধ, হোমিওপ্যাথিক বিভাগে ক্রেতাদেরও নিষিদ্ধ।

২৫। দোকানের কোন কর্ম্মচারীকে তাহার নিজের দেনার জন্য যাহাতে দোকানে আসিয়া পাওনাদারের তাগাদা করিতে না হয় তদ্বিষয়ে নিজ নিজ বন্দোবস্ত রাখিতে হইবে। দোকানে আসিয়া তাগাদা করিলে তাহা উক্ত কর্ম্মচারীর বিরুদ্ধে ধরা যাইবে এবং তাগাদাকারীকে বলিয়া দেওয়া হইবে যেন আমাদের দোকানে তাগাদা না করে।

২৬। অর্ডার পাঠাইতে তিন দিন বিলম্ব হইলে চিঠি লিখিয়া বিলম্বের কারণ জানাইতে হইবে।

২৭। প্রভিডেণ্ট ফণ্ড।

(ক) কর্ম্মচারীরা যে মাসে আড়াই দিনের বেতন অতিরিক্ত পায়, তাহা প্রভিডেণ্ট ফণ্ডে জমা দিতে পারিবে।

(খ) ইহার সুদ টাকা প্রতি মাসিক এক পাই পাইবে ; অর্থাৎ শতকরা বার্ষিক ৬।০ টাকা।

(গ) কর্ম্মত্যাগ করিবার পূর্ব্বে টাকা ফেরত পাইবে না। কর্ম্ম হইতে অবসর সময়ে এক কালীন পাইবে ; কর্ম্ম হইতে বরখাস্ত হইলেও পাইবে। কিন্তু তৎকালে আমাদের কোন পাওনা থাকিলে কাটিয়া রাখা হইবে।

(ঘ) যে প্রভিডেণ্ট ফণ্ডে টাকা জমা না দিবে সে Sick leave এর বেতন এবং বিশেষ অনুগ্রহ পাইবে না।

২৮। কর্ম্মচারিগণ পিতৃ মাতৃ শ্রাদ্ধে ৭ দিন ও কন্যার বিবাহে ৩ দিন বেতন সহ ছুটী পাইবে।

২৯। প্রত্যহ ঠিক দশটার সময় উপস্থিত হইলে প্রত্যেক কর্ম্মচারী এক আনা এবং প্রত্যেক বেহারা দুই পয়সা হারে জলপানী পাইবে।

৩০। কর্ম্মচারী ও বেহারাদিগকে বৎসরে এক মাস অর্থাৎ মাসে আড়াই দিনের বেতন অতিরিক্ত দেওয়া হয়। আবেদন করিয়া অনুপস্থিত হইলেও বেতন কর্ত্তিত হয়।

৩১। কর্ম্মচারী ও বেহারাদের মধ্যে কাহারও পিতা বা মাতার মৃত্যু হইলে শ্রাদ্ধের জন্য বা কন্যার বিবাহ উপলক্ষে সাহায্য করা হয়। ৩ মাস কার্য্য করিলে অর্দ্ধ মাসের বেতন পাইবে। যাহারা এক বৎসর কার্য্য করিয়াছে তাহারা এক মাসের বেতন পাইবে। যাহারা পাঁচ বৎসর কার্য্য করিয়াছে তাহারা দুই মাসের যাহারা দশ বৎসর বা তদূর্দ্ধ কাল কার্য্য করিয়াছে তাহারা তিন মাসের বেতন পাইবে। কেহই মোট ৫০০৲ টাকার বেশী পাইবে না।

৩২। কর্ম্মচারিগণ পীড়িত হইয়া কার্য্যে অক্ষম হইলে বেতন সহ ছুটী দেওয়া হয় ; কিন্তু তাহা ম্যানেজারের ইচ্ছাধীন। ডাক্তারের Certificate দ্বারা পীড়ার নির্ণয় হইবে না। কর্ম্মচারী

শয্যাগত না থাকিলে বা ষ্টেশন ছাড়িয়া গেলে পীড়িতাবস্থার জন্য বেতন দেওয়া হয় না।

৩৩। আমি যে সব নিয়ম করি তাহাতে কোন ভুল বা ত্রুটী দেখাইয়া দিলে আমি বড়ই সুখী হই। কিন্তু কোনও কর্ম্মচারী কোনও নিয়ম লঙ্ঘন করিলে বা নিয়মের বিরুদ্ধে কার্য্য করিবার জন্য অনুরোধ করিলে বা বিশেষ অনুগ্রহ চাহিলে আমি বড়ই অসন্তুষ্ট হই।

৩৪। কর্ম্মচারী ও বেহারাগণ তাহাদের নিজের, স্ত্রীর ও সন্তানগণের নূতন রোগের Mixture প্রভৃতি বিনামূল্যে পাইবে। শিশির মূল্য দিতে হইবে; কিন্তু Patent ঔষধ পাইবে না।

৩৫। নব নিযুক্ত কর্ম্মচারীর পূর্ণ একবৎসর কাজ হইলে সে সেই বৎসরের একমাস ছুটীর বেতন একবারে পাইবে; এবং ঐ টাকা জমা দিয়া প্রভিডেণ্ট ফণ্ডের মেম্বার হইবার অধিকারী হইবে। যদি কেহ পূর্ণ এক বৎসর কাজ না করিয়া কর্ম্মত্যাগ করে বা কোন দোষের জন্য কর্ম্মচ্যুত হয় তাহা হইলে সে এই অতিরিক্ত মাসিক আড়াই দিন ছুটীর বেতন পাইবে না।

৩৬। Cashier প্রত্যেক খরিদের চালান নিবে, এবং প্রত্যেক Payment এর রসিদ নিবে। Payment কুড়িটাকার উপর হইলে Stamp এ রসিদ দিতে হইবে। টাকাগ্রহীতা বিশেষ সম্ভ্রান্ত অথবা আমার বিশেষ আত্মীয় হইলে যদি Stamp চাহিয়া নেওয়া অসুবিধা হয় তবে ম্যানেজারের অনুমতি নিয়া তহবিল হইতে Stamp দিয়া রসিদ নিতে হইবে। যদি কখনও ইহার ব্যতিক্রম হয় তবে Cashier ঐ Payment এর টাকার জন্য দায়ী হইবে।

৩৭। এখন হইতে Service Book এ কর্ম্মচারীদের দোষ গুণ লিখিতে হইবে। ম্যানেজারদের সম্বন্ধে আমি লিখিব। অন্যদের ফকির ও কুমুদ লিখিবে। যাহার পক্ষে বা বিরুদ্ধে লিখিবে

তাহাকে দিয়া স্বাক্ষর করাইয়া নিবে। সন্দেহ জনক বিষয়ে স্বাক্ষর নিবে না।

৩৮। যে বেহারা বা মুটে ছুটী নিয়া বাটীতে গিয়া ঠিক ছুটীর পর উপস্থিত না হইবে, সে জলপানী, পিতৃ মাতৃ শ্রাদ্ধের ও কন্যা বিবাহের টাকা প্রভৃতি কিছুই পাইবে না।

৩৯। কোনও কর্ম্মচারী খুব কাজের লোক হইলেও অসৎ জানিতে পারিলে তৎক্ষণাৎ ছাড়াইয়া দিবে বা ইস্তফা দিতে বলিবে। কখনও পুনর্নিযুক্ত করিবে না, এবং তজ্জন্য আমাকে অনুরোধ করিবে না। অতিরিক্ত এক মাসের বেতন দিতে পার।

৪০। গ্রাহকেরা আবশ্যক মত ক্যাটালগ চাহিয়া নেয়। একজন পাইলে যে কয়জন গ্রাহক উপস্থিত থাকে সকলেই চাহে। অতএব ক্যাটালগ প্রত্যহ দিবে না; সপ্তাহে এক দিন দিবে এবং গুদামে চিঠি দিয়া গুদাম হইতে ডেলিভারী দিবে। পাইতে যত অসুবিধা হইবে ততই গ্রাহক কম চাহিবে। আর গ্রাহকদিগকে বলিবে এক খানা কার্ড লিখিলে ক্যাটালগ ডাকে পাঠান হয়। বাঙ্গালা ক্যাটালগ চাহিলে বাঙ্গালা দিবে।

৪১। A.S. আমার বিশেষ অনুমতি ব্যতিরেকে শিশির ইনডেণ্ট দিবেনা।

৪২। A.S. Cashier কোনও হাওলাত ৭ দিনের মধ্যে আদায় না হইলে নামে হিসাব খুলিয়া খরচ লিখিবে।

(ক) কোনও গ্রাহক একবার ধার নিয়া টাকা শোধ করিতে কষ্ট দিলে Cashier তৎক্ষণাৎ আমাকে জানাইবে।

(খ) প্রতি দিন বিক্রয় বিভাগ হইতে যে হাওলাতের তালিকা ক্যাশ বিভাগে যায় তাহা ১২ টার মধ্যে যাওয়া আবশ্যক। সেই তালিকা এবং দৈনিক হাওলাত আদায়ের তালিকা ক্যাশ বিভাগ হইতে প্রত্যহ আমার নিকট পাঠাইতে হইবে।

৪৩। বেতন পর মাসের ৫ই তারিখ হইতে ১৫ই তারিখ পর্য্যন্ত দিবে। প্রথম বেহারাদিগকে, তারপর কম বেতনের কর্ম্মচারীদিগকে তারপর ক্রমশঃ উর্দ্ধ বেতনের কর্ম্মচারীদিগকে দিবে।

৪৪। মাসিক হিসাব পরমাসের ১০ই তারিখ মধ্যে পাঠাইবে, কোন বিশেষ কারণে পাঠাইতে না পারিলে পত্র দ্বারা জানাইবে; এবং ১৫ই তারিখের মধ্যে পাঠাইতেই হইবে। দৈনিক হিসাব পরদিন ও সপ্তাহিক হিসাব সোমবারে পাঠাইতে হইবে।

৪৫। ক্যাশীয়ারের নিকট কোনও কর্ম্মচারী নিজ প্রয়োজন বশতঃ কিছু হাওলাত চাহিলে ক্যাশীয়ার তাহা দিবেনা এবং যে হাওলাত চাহিবে তাহার নাম আমাকে জানাইবে। বিশেষ আবশুক বশতঃ হাওলাতের দরকার হইলে ম্যানেজারের নিকট জানাইবে। ম্যানেজার আমার অনুমতি নিয়া মাসিক বেতনের $\frac{1}{4}$ অংশ হাওলাত দিতে পারিবে। ইহা পরমাসের বেতন হইতে কাটিয়া রাখিতে হইবে।

৪৬। বেতন বৃদ্ধির হেতু :—আমাদের Mess এ থাকিলে, খুব বিশ্বাসী হইলে, Regular হইলে, বেশী; Irregular হইলে পাইবেই না।

৪৭। শিশি ভাঙ্গা প্রভৃতি ক্ষতিজনক কার্য্যের বহি করিয়া রাখিবে। যে যত ক্ষতি করে, লিখিয়া রাখিবে। মাসান্তে বা বৎসরান্তে ক্ষতি বেশী হইলে তাহা কাটিয়া নিবে।

৪৮। A.S. :—যে তারিখে ধার দেওয়া হইবে তাহার বিল পরদিন ক্যাশ বিভাগে পাঠাইতে হইবে। বিল ব্যতীত কোনও টাকা বিল বুকে উঠিতে পারিবে না।

৪৯। শ্রীযুক্ত কুঞ্জ বিহারী মুখার্জ্জি, শরত চন্দ্র রায়, কুমুদ বন্ধু ভট্টাচার্য্য, জ্যোতিশ্চন্দ্র মৈত্র, শিবদাস বন্দ্যোপাধ্যায়, ফকির দাস সরকার ও জগদ্বন্ধু ভট্টাচার্য্য এই কয়েক জনে একটি কমিটি করা হইল।

কোনও শক্ত বিষয় উপস্থিত হইলে এই কয়জন অথবা যে কয়জন উপস্থিত থাকে তাহারা মিলিয়া মীমাংসা করিবে। তাহার পর আমাকে জানাইবে।

কোষাধ্যক্ষদের জন্য।

১। কোন নূতন কর্ম্মচারী নিযুক্ত হইলে ক্যাশিয়ার তাহাকে সমস্ত নিয়ম পড়িয়া শুনাইয়া সহি করাইয়া নিবে এবং তাহার বাড়ীর ও স্থানীয় ঠিকানা খতিয়ানে লিখিয়া রাখিবে। ঠিকানার পরিবর্ত্তন হইলে খাতায় নূতন ঠিকানা লিখিবে।

২। মাসের ৩রা তারিখে পূর্ব্ব মাসের দেনা পাওনার হিসাব, মাসকাবার ও বার্ষিক হিসাবের ১/১২ অংশ তৈয়ার করিয়া আমাকে দেখাইবে।

৩। কাহাকেও কোন রকম টাকা দিবার সময় খাতায় লিখিত বা ক্যাশিয়ারের জানিত আমাদের কিছু পাওনা থাকিলে, তাহা কাটিয়া লইবে, না লইলে নিজ হইতে দিতে হইবে।

৪। বেতন পর মাসের ১৫ই তারিখের মধ্যে দেওয়া হয়। কাহাকেও ইহার পূর্ব্বে দেওয়া অবশ্যক হইলে ম্যানেজারের অনুমতি আবশ্যক।

৫। রোকড়ের প্রত্যেক তারিখের উপরে এবং খতিয়ানের প্রত্যেক হিসাবের উপরে সন লিখিতে হইবে।

৬। অপরিচিত লোক হইতে কখনও ৫০০ বা তদূর্দ্ধ টাকার নোট লইবে না। বিশেষ পরিচিত লোক কোন জিনিস কিনিলে অথবা ম্যানেজারের বিশেষ অনুমতি থাকিলে নিতে পারিবে। পরিচিত লোক হইতেও নোট লইবার সময় নাম সহি করাইয়া এবং ঠিকানা ও তারিখ লিখাইয়া লইতে হইবে। যদিও মাড়োয়ারিরা বিনা সহিতে নম্বরী নোট নেয়, তথাপি কাহাকেও সহি না করিয়া নম্বরী নোট দিবে না।

অপরিচিত গ্রাহক নম্বরী নোট দিলে গ্রাহকের নামে কারেন্সী আফিসে ভাঙ্গাইয়া মাল ডেলিভারি দিবে।

৭। নোট গুছাইবার সময় কাটা নোটগুলি উপরে রাখিবে এবং ১০০৲ করিয়া তাড়া বাঁধিবে, সব নোটের মাথা একদিকে রাখিবে।

৮। Pay-sheet তৈয়ার করিবার সময় কাহারও বিনা বিদায়ে ছুটীর জরিমানা আছে কি না দেখিয়া নিবে, না নিলে ক্যাশিয়ার দায়ী হইবে।

৯। বিক্রীর তহবিল হইতে কখনও কাহাকেও হাওলাত দিবে না। দোকানের কাজের জন্য কোন টাকা হাওলাত দেওয়ার আবশ্যক হইলে দিবে, কিন্তু ক্যাশিয়ারকে ক্যাশ বুঝাইবার কালে হাওলাত সহ বুঝাইয়া দিবে, অর্থাৎ কোনও হাওলাতের জের পেটী ক্যাশে টানিবে না।

সিমলা এলোপ্যাথিক ষ্টোর।

১। প্রত্যেক পেটেণ্ট মেডিসিন্ আল্‌মারিতে তুলিবার পূর্ব্বে খরিদ মূল্য লিখিয়া তুলিবে।

২। ক্যাশিয়ার প্রতি মাসকাবারে আমাকে বিলবুকের নকল দিবে।

কুমিল্লা।

১। কোন কর্ম্মচারীই নিজের পয়সা দোকানে নিজের কাছে রাখিতে পারিবে না। সব খাতায় জমা দিয়া রাখিতে হইবে ও যখন যাহা নিতে চাহিবে হিসাবে খরচ লিখিয়া দেওয়া হইবে। প্রত্যেকের নামে পৃথক পৃথক হিসাব থাকিবে।

২। সামনের কোটা সর্ব্বদা সম্পূর্ণ রাখিতে হইবে, অর্থাৎ যেখানে যে কাপড় আছে তাহা না থাকিলেও অন্যান্য কাপড় দিয়া স্থানটী পূর্ণ রাখিতে হইবে।

৩। হাওলাতী টাকা ৭ দিনের বেশী হাওলাত থাকিতে পারিবে না। অষ্টম দিনে খরচ লিখিবে।

৪। দোকানে কোন চোর ধরা পড়িলে তাহাকে থানায় দিতে হইবে ও আইন মতে তাহার শাস্তি দেওয়ার চেষ্টা করা যাইবে। দোকান আবশ্যকীয় ক্ষতি সহ্য ও খরচ বহন করিবে। চোরকে কেহ মারিতে পারিবে না, মারিলে বিশেষ শাস্তি দেওয়া হইবে।

৫। আমার অনুমতি ব্যতীত অন্যের জিনিষ দোকানের মালের সঙ্গে কলিকাতা হইতে পাঠাইবে না, পাঠাইলে তাহার ভাড়া ডাকের পার্শ্বেলের হারে লইতে হইবে।

১৬। সামাজিকতা।

(ক) অসুবিধাজনক কার্য্য।

অন্যে যে কাজ করিলে তোমার অসুবিধা হয়, তুমি অন্যের অসুবিধাজনক সেইরূপ কাজ করিবে না। যথা রাস্তায় ভাঙ্গা গ্লাস ফেলা, মলমূত্র ত্যাগ করা, ঘর হইতে থুথু ফেলা ইত্যাদি।

(খ) অনিষ্টকর আমোদ।

পরিচিত লোকের মধ্যে নিজেদের বাড়ীতে ফাগ (আবির) নিয়া খেলা ও আমোদ করা হোলি খেলার উদ্দেশ্য; কিন্তু ইহার অপব্যবহার প্রথা প্রচলিত হইয়াছে। যথা নিতান্ত অপরিচিত লোককে রাস্তায় পিচকারী বা চক্ষুতে আবির দেওয়া হয়। কেহ কেহ বা রঙ্গের সহিত খয়ের প্রভৃতি জিনিস মিশাইয়া ইহার রং পাকা করিয়া দেয় অর্থাৎ কাপড় খানাকে চিরকালের জন্য নষ্ট করিয়া ফেলে।

ব্রহ্মদেশে বৈশাখ মাসে জল খেলাতে স্ত্রীলোকেরা অপরিচিত পুরুষদিগকেও জল দিয়া থাকে, ইহাও প্রীতিকর মনে ভাবিতে পারি না।

(গ) বিশৃঙ্খল ও অসুন্দর আমোদ।

(১) কলিকাতার মিছিল (procession) শিক্ষিত নহে বলিয়া সমানে চলিতে পারে না এবং বরকর্ত্তাদিগকে লাঠি হাতে নিয়া মিছিলের সঙ্গে সঙ্গে দৌড়িতে হয়। সুন্দর রকমের মিছিল বাহির করিতে হইলে কাওয়াজ (parade) জানে এই রকম লোক সংগ্রহ করিবার উপায় করিতে হয়। তাহা না পারিলে মিছিল বাহির না করাই ভাল। মিছিল সমস্ত রাস্তা জুড়িয়া চলিতে থাকে তাহাতে ট্রামগাড়ী, ঘোড়ার গাড়ী ও গরুর গাড়ীগুলি চলিতে পারে না। অন্যকে কষ্ট দিয়া আমোদ করা অন্যায়।

(২) এসিটাইলিন্ গ্যাস্ ল্যাম্প (acetyline gas lamp) দেখিতে বেশ সুন্দর, কিন্তু বড় দুর্গন্ধ, এইরূপ দুর্গন্ধযুক্ত জিনিস আমোদের জন্য ব্যবহার করা বিড়ম্বনা মাত্র। (৩) মিছিলে যে নৌকা ও পাহাড় সাজান হয় তাহা আদৌ:সুন্দর নহে।

(ঘ) সম্ভ্রম।

সম্ভ্রম নিজে দাবী করিয়া নিতে নাই বরং অযাচিত ভাবে যাহা পাইবে তাহাও সহজে গ্রহণ করিবে না; এইরূপে যতটুকু সম্ভ্রম পাইবে তাহাই পাকা সম্ভ্রম। চাহিয়া সম্ভ্রম নিলে অনেক সময় লাঞ্ছিত হইতে হয়। এইরূপে সম্ভ্রম পাইতে সময় বেশী লাগে বটে, কিন্তু সময় সময় অপমানিত হইবার সম্ভাবনা থাকে না। "সাধিয়া সোহাগ যাচিয়া মান" ভাল নহে।

প্রবাদ আছে মহাত্মা স্বর্গীয় রামদুলাল সরকার অতুল ঐশ্বর্য্যের অধিকারী হইয়াও তাঁহার পূর্ব্ব মনিবের বাড়ীতে ৭৲ টাকা বেতন আনিতে যাইতেন এবং নিজেকে ঠিক সরকারের মত ব্যবহার করাতে তাঁহার সম্ভ্রম চিরস্মরণীয় হইয়া রহিয়াছে।

সমাজের এই পরিবর্ত্তনের অবস্থায় কোথাও পুরুষানুক্রমিক সম্ভ্রান্ত ব্যক্তিরা এখন বড়ই ক্ষুব্ধ, কারণ উন্নতিশীলেরা তাহাদের পিতৃপিতা-মহাদির ন্যায় সাবেকী সম্ভ্রান্ত ব্যক্তিগণকে সম্ভ্রম করে না; এবং কোথাও উন্নতিশীলেরা ক্ষুব্ধ, কারণ তাঁহারা বিদ্যা ও অর্থ উপার্জ্জন করিয়াও বনিয়াদী সম্ভ্রান্তদের নিকটে সম্ভ্রম পাইতেছেন না। বাস্তবিক কাহারও দুঃখ করিবার কারণ নাই।

ব্রাহ্মণগণ দুঃখিত, কারণ বৈদ্য কায়স্থেরা অনেকে সংস্কৃতে অধিকারী, শাস্ত্র পড়িয়া তাহাদের অধিকারগুলি বুঝিয়া দখল করিয়া লইতেছে, তাহার সঙ্গে সঙ্গে কতক বা জোরেও অধিকার করিতেছে, অনেকে প্রণাম করে না, করিলেও প্রায় কেহই মেরুদণ্ড দেখায় না।

কায়স্থেরা উপনয়ন নিয়া ক্ষত্রিয় হইতেছে, কারণ তাহারা দেখিতেছে, সন্ধ্যা,পূজা, জপ, তপ, সত্যনিষ্ঠা ও পরোপকারে তাহাদের কেহ কেহ অনেক ব্রাহ্মণের সমান। তাহাদের নিকট হইতে সম্ভ্রম পাইতে হইলে বাস্তবিক ব্রাহ্মণ হইতে হইবে অর্থাৎ বাল্যকাল হইতে ব্রাহ্মণাচার পালন, সন্ধ্যা, পূজা, জপ, তপ, সত্যনিষ্ঠা, পরোপকার করিতে হইবে, তাহা হইলে তাঁহারা নিশ্চয়ই সম্ভ্রম পাইবেন। বৈশ্যাদির সহিত এক রকম চাকরি ব্যবসায় করিয়া ব্রাহ্মণোচিত সম্পূর্ণ সম্ভ্রমের দাবী অন্যায়।

পুরাতন জমিদার। গ্রামস্থ সকল অভদ্র প্রজাবর্গ জমিদার বাড়ীতে আসিয়া পিড়িতে বসে। এখন তাহাদের ছেলেরা কেহ কেহ লেখাপড়া শিখিয়া সহরে সম্ভ্রমের চাকরি ও ব্যবসায় করিতেছে, বা বাণিজ্য দ্বারা বহু অর্থ উপার্জ্জন করিতেছে। সহরে তাহারা বিশেষ সম্ভ্রম পাইতেছে, কিন্তু গ্রামের জমিদার বাড়ীতে গেলে সেই **পিড়িতেই** বসিতে হইবে বলিয়া, তাহারা বাড়ীতে আসিয়াও জমিদার বাড়ীতে যায় না। উভয়ে উভয়কে ঘৃণার চক্ষে দেখেন। জমিদার মহাশয়ের কর্ত্তব্য সম্ভ্রান্ত এবং ধনী প্রজাদের সম্ভ্রম অনুসারে সামান্য কিছু কিছু ব্যক্তিগত নজর লইয়া বা বিনা নজরেই তাহাদিগকে উপযুক্ত আসন দেওয়া। ইহাতে তাঁহার সম্ভ্রম বৃদ্ধি ছাড়া হ্রাস হইবে না। তিনি, তাঁহার পার্শ্ববর্ত্তী অন্য জমিদার (যাঁহার অধীনে এতগুলি শিক্ষিত, সম্ভ্রান্ত ও ধনী প্রজা নাই) অপেক্ষা বেশী সম্ভ্রান্ত। আর সহরে যখন কোন সভায় এই সকল লোক তাঁহাকে জমিদার বলিয়া সম্ভ্রম করিবে তখন তাঁহার সম্ভ্রম অনেক বাড়িবে। দাবী করিয়া সম্ভ্রম লইবার আবশ্যকতা নাই।

গান বাজনা প্রভৃতি উপলক্ষে সকলেরই বিছানায় বসিবার বন্দোবস্ত করিলে উচ্চ নীচ আসনের গোল থাকে না।

ভাণ্ডারী, জেলে, কৈবর্ত্ত প্রভৃতি কতকগুলি লোক পুরুষানুক্রমে জমিদার বাড়ীর কতকগুলি নির্দ্দিষ্ট কার্য্য করিত, এখন তাহাদের পয়সা

হওয়ায় সেই সব কার্য্য করিতে চায় না, তাহাদিগকে জোর করিয়া কাজ করাইবার দরকার নাই। তাহাদের নিকট হইতে পয়সা নিয়া অন্য লোক দ্বারা কাজ করাইলেই হয়। ভগবান যাহাদিগকে অনুগ্রহ করিতেছেন, মানুষ তাহাদিগকে নিগ্রহ করিলে ফল কি? আর জমিদারের প্রজা যত বেশী সুখে স্বচ্ছন্দে থাকে ততই জমিদারের গৌরব ও সুখ হওয়া উচিত।

নিজের আয় বৃদ্ধি করিয়া তদ্দ্বারা প্রজার উপকার করিয়া সম্ভ্রম অর্জ্জন করিতে চেষ্টা করা উচিত; সম্ভ্রম, ভক্তি, ভালবাসা জোরে হয় না। আমেরিকায় দাসত্ব প্রথা যাঁহারা তুলিয়া দিয়াছেন, তাঁহাদিগকে এখনও নিগ্রোরা কত ভক্তি করে।

(১) **উন্নতিশীল প্রজা।** ইনি লেখাপড়া শিক্ষা বা অর্থোপার্জ্জন করিয়া সম্ভ্রান্ত হইয়াছেন বলিয়া পিতামাতার নিকটে বেশী সম্ভ্রমের দাবী করিতে পারেন না। তাহা না পারিলে তাঁহার পূর্ব্বপুরুষেরা যাঁহাদিগের বাড়ীতে যাইয়া **পিঁড়িতে** বসিয়াছেন বা যে সকল কার্য্য করিয়াছেন, তিনি তাহা করিতে অপমান বোধ করেন কেন? বরং বেশী করিয়া সব লোককে দেখাইয়া **পিঁড়িতে** বসা ও পূর্ব্বোক্ত কার্য্য সব করা উচিত। সম্ভ্রান্ত লোকদিগকে এই সব কার্য্য পুনঃপুনঃ করিতে দেখিলে অবশ্যই জমিদার মহাশয়ের লজ্জা হইবে; দাবী করিয়া সম্ভ্রম লইতে হইবে না। একজন বাদসাহ তাঁহার পিতাকে ৭ বার কুর্ণিস করিবার আদেশ দিয়া তিনবার কুর্ণিস করাইয়াছিলেন, তাহার পর লজ্জা উপস্থিত হইল, আর পারিলেন না। উন্নতিশীল প্রজাদের সম্ভ্রম আকাঙ্ক্ষা বেশী থাকিলে সহরে যাইয়া বাড়ী করা উচিত, কারণ বিদ্যা বা অর্থ থাকিলে সেইখানে সহজে সম্ভ্রম পাওয়া যায়।

আমাদের দেশে একজন ভাণ্ডারী কায়স্থ শিক্ষকতা কার্য্য করিত, বাড়ীতে ভদ্রলোক গেলে নিজে চৌকিতে বসিয়া তাহার পিতাকে তামাক

সাজিতে হুকুম দিত। তাহার বৃদ্ধ পিতা সসম্ভ্রমে ও অহ্লাদের সহিত তামাক সাজিয়া আনিত, ইহাই সম্ভ্রমের শ্রেষ্ঠ দাবী!

(ঙ) বড় লোকের সঙ্গ।

যদি বিশেষ স্বার্থ না থাকে তাহা হইলে বড় লোকের নিকটে বা সঙ্গে যাওয়া আসা যত কম করিতে পার, ভাল। বড় লোকের নিকটে গেলে তুমি যে তাহা হইতে ছোট তাহা অনর্থক প্রত্যক্ষভাবে প্রমাণ করিয়া দেওয়া হয়।

গর্ব্বিত ধনী-পুত্রের নিকটে সর্ব্বদাই অলস ভোগ বিলাসের সংবাদ পাইবে, কর্ম্মঠ লোকের পক্ষে তথায় যাওয়া পোষাইবে কি? বড় লোক নিরহঙ্কার না হইলে তাঁহার সংসর্গে অনেক সময় অপমানও সহ্য করিতে হয়। বড় লোকের সঙ্গে চলিলে সেইমত চাল ঠিক রাখিতে হয়, তাহাতে অনেক ব্যয় বাহুল্যও করিতে হয়।

কোন কাজের জন্য বড় লোকের সহিত চলিতে বাধ্য হইলে, চাল রক্ষার জন্য সাধ্যমত অতিরিক্ত ব্যয় না করিলে নীচতা দেখায়।

অনেকেই ধনী, রাজা, মহারাজা, লাট প্রভৃতির সহিত দেখা করিবার সুবিধা পাইলে দেখা না করিয়া ছাড়েন না। যে দেখা করিবে তাহার যদি গুণ বা সম্ভ্রম এমন থাকে যে, ভবিষ্যতে দেখা হইলে ধনী প্রভৃতি চিনে বা চিঠি লিখিলে আগ্রহের সহিত উত্তর দেয় তবে দেখা করাই উচিত, নতুবা দেখা করা বিড়ম্বনা মাত্র। স্বার্থ থাকিলে দেখা করিতে দোষ নাই। তাঁহাদিগকে দেখিবার ইচ্ছা মন্দ নয়, পুণ্যাত্মারাই শ্রীমন্তগৃহে জন্মগ্রহণ করিয়া থাকেন, তাঁহাদিগকে দর্শনে পুণ্য আছে, দূর হইতে দেখিলেই হয়, তাহাতে বড়লোকদের মূল্যবান্ সময় নষ্ট করিতে হয় না ও পারিষদদিগকে তোষামোদ করিতে হয় না।

(চ) নিমন্ত্রণ।

মানুষকে সহজে সম্পূর্ণরূপে তৃপ্ত করিতে এবং "আর চাহিনা" বলাইতে হইলে ইহাই প্রশস্ত উপায়। নিমন্ত্রণে এক সমাজের সকল লোকের সহিত দেখা ও সামাজিক, বৈষয়িক ও ব্যক্তিগত আলাপাদি দ্বারা আত্মীয়তা বর্দ্ধিত এবং কার্য্যের সুবিধা হয়।

কিন্তু ইহাতে এই সমস্ত দোষ আছে :—

(১) ইহাতে অনেক জিনিসের অপচয় হয়, অনেক সময়ে নিমন্ত্রিত লোকের সংখ্যাই ঠিক রাখা যায় না, হয় প্রথম যত জনকে নিমন্ত্রণ করা হইবে মনে করা হয়, নিমন্ত্রণ করিবার সময় তদপেক্ষা বেশী বা কম লোককে বলা হয়, বা সকল নিমন্ত্রিত লোক আসেন না ; সুতরাং কখনও নিমন্ত্রিত লোকের সংখ্যা অপেক্ষা বেশী লোকের আয়োজন করিতে হয়, কাজেই অপচয় অনিবার্য্য, কোথাও বা অভাবও হয়। অপচয় হইলে নর্দ্দমায় ফেলা, অভাব হইলে শিরে করাঘাত, ষাঁড় তাড়ান, আগুন লাগান বা চম্পট প্রভৃতি ব্যবস্থা। আমাদের পরাধীনতার অবস্থায় এই দুঃখের দিনে শিক্ষার জন্য অর্থ, পরিশ্রম, চেষ্টা ও চিন্তা ব্যয় না করিয়া নিমন্ত্রণে ব্যয় করা অন্যায়।

(২) নিমন্ত্রণে অসাময়িক ও অতিরিক্ত ভোজন হয়, সুতরাং অসুস্থতা নিশ্চয়।

(৩) কুচক্রী লোকদের দলাদলি করিবার জন্য নিমন্ত্রণ একটা বিশেষ সুযোগ।

(৪) বহুলোককে এক সঙ্গে নিমন্ত্রণ করিতে গেলে স্থান ও লোকের অভাবে উপযুক্ত আহার হইতে পারে না, সুতরাং বহুবিধ আয়োজন সত্ত্বেও বাড়ীতে যে আরামে খাওয়া হয়, সেইরূপ তৃপ্তির সহিত নিমন্ত্রণে খাওয়া হয় না। এইজন্য নিমন্ত্রণ অতি অল্প সংখ্যক লোকের নিকটই

আদরণীয়। কলিকাতার বড় লোকেরা অনেক সময় নিমন্ত্রণ খান না, নিমন্ত্রণ রক্ষা করেন, অর্থাৎ যাইয়া দেখা দিয়া অম্লপিত্তের পীড়ার কথা বলিয়া আসেন।

(৫) দণ্ডিস্বামীদের এবং মুসলমানদের নিমন্ত্রণ প্রথা আমাদের তুলনায় অনেকটা সুবিধাজনক। তাহারা অপচয় করে না, এবং খাদ্যের সংখ্যাও অত বৃদ্ধি করে না।

(৬) যতই চেষ্টা চিন্তা করা যাউক না কেন, নিমন্ত্রণে ত্রুটি হইবেই, সুতরাং দুশ্চিন্তা অনিবার্য্য।

(৭) নিমন্ত্রণে পদ যথাসম্ভব কমাইয়া ভাল ভাল কয়েকপদ জিনিস করা উচিত, এবং যথেষ্ট পরিমাণে দেওয়া উচিত।

বিলাতের নিমন্ত্রণ খাইতে বসিয়া খাদ্যের তালিকা পাওয়া যায়, সুতরাং যাহার যে জিনিস পছন্দ, তাহা অধিক খাইতে পারে। দণ্ডী স্বামীদের আরম্ভের সময় সকল খাদ্যেরই কিছু পরিমাণে দিতে হয় তাহাতেই তাহারা তালিকা পায়। কোন কোন নিমন্ত্রণে সকল রকম পদ বাটীতে সাজাইয়া দেওয়া হয়, তাহাতেও কোন অসুবিধা নাই। কিন্তু তাহা ছাড়া নিমন্ত্রণে কি কি দ্রব্য পাক হইয়াছে না জানিয়া আন্দাজে খাইতে গিয়া সামান্য দ্রব্য দ্বারা উদর পূরণ করিয়া ভাল দ্রব্য পাতে ফেলিয়া আসিতে হইবে। তালিকার প্রথা হওয়া আবশ্যক।

(ছ) পরিবেষণ।

"না, না," দেয়ং "উ, হুঁ" দেয়ং, দেয়ঞ্চ করকম্পনে।
শিরসা কম্পনে দেয়ং, মা দেয়ং ব্যাঘ্র ঝম্পনে॥

(১) **মিথ্যা নিমন্ত্রণ** বিবাহাদি উপলক্ষে দূর সম্পর্কিত ও অল্প পরিচিত, দূরদেশস্থিত এমন লোকদিগকে নিমন্ত্রণ করা হয়, যাহাদের আসিবার কোন সম্ভাবনা নাই। ইহাকেই মিথ্যা নিমন্ত্রণ

বলিতেছি। শুধু বিবাহাদির সংবাদ জানান আবশ্যক হইলে বর কন্যাকে আশীর্ব্বাদ করিবার জন্য পত্র লিখিলেই হইতে পারে।

চতুর লোকেরা কুটুম্বিনিগণকে আহ্বান করিবার সময় যে না আসিবে, তাহাকে অধিক আদর করিয়া থাকে।

(জ) সমিতি।

ব্যবসায়ীদের আত্মকলহ-ভঞ্জন ও কোন গ্রাহক কোন ব্যবসায়ীর কার্য্যের বিরুদ্ধে অভিযোগ করিলে তাহার সুবিচার করিবার জন্য এবং ব্যবসায়ের উন্নতি ও সম্ভ্রম বৃদ্ধির উপায় উদ্ভাবন জন্য এবং গবর্ণমেণ্ট, রেলওয়ে কোম্পানী, ষ্টীমার কোম্পানী, পোষ্ট অফিস, টেলিগ্রাফ অফিস্ প্রভৃতিকে অভিযোগ জানাইবার জন্য প্রত্যেক সহরে এবং বন্দরে এক একটি সভা থাকা অত্যাবশ্যক।

সভা সমিতিতে দেখিবে যে বড়লোক, বাগ্মী, যাহার পয়সা বেশী, যে বেশী বিদ্বান বা বড় চাকুরে তাহার সম্ভ্রম বেশী ; কিন্তু যে সমিতির উদ্দেশ্য পরিষ্কাররূপে বুঝে, সমিতির মঙ্গলের জন্য খাটে এবং স্বার্থত্যাগ করে তাহারই বেশী সম্ভ্রম হওয়া উচিত। তুমি যদি সাধুভাবে খাটিতে চাও এবং তোমার সামাজিক সম্ভ্রম বেশী না থাকে, তবে তুমি খাটিবার কাজ পাইবে না, তোমাকে গ্রাহ্য করিবে না, তখন বেহায়া হইয়া অযাচিত ভাবে কাজ করিতে হইবে, কিন্তু তোমার ভাল কাজেরও অনেক দোষ বাহির হইবে। যদি না চটিয়া বহুকাল সহ্য করিয়া থাকিতে পার তবে তোমার গুণ গোপন থাকিবে না।

তোমার গুণ প্রকাশ না পাওয়া পর্য্যন্ত সভ্য হওয়ার ভোটের জন্য তোমাকে যোগাড় (canvass) করিতে হইবে, নতুবা প্রথমতঃ কাজ দেখাইতে পারিবে না ; কিন্তু একবার কাজ করার পরও যদি এইরূপ যোগাড় করিতে হয়, তবে এমন সভ্য হওয়া বিড়ম্বনা মাত্র।

প্রতি সভাতে একজন বা দুইজন কাজের লোক থাকে। সূর্য্যের আলোকে যেমন নক্ষত্ররাজি আলোকিত হয়, সেই রূপ একের উৎসাহে সমস্ত সভ্যমণ্ডলীকে উৎসাহিত দেখা যায়। প্রকৃত উৎসাহী লোকের সংখ্যা কম বলিয়া ভয় পাইও না, প্রায় সর্ব্বত্রই এইরূপ। অধিকাংশ লোকই সম্ভ্রম, নাম এবং কেহ কেহবা স্বার্থের জন্য সাধারণের কাজে যোগ দেয়।

সভাসমিতিতে কোন কোন স্থলে পেছনে থাকিয়া অর্থাৎ সভাপতি, সম্পাদক প্রভৃতি না হইয়া কাজ করা যায়।

(ঝ) খাঁটি সভ্য চিনিবার উপায়।

১। নির্দ্দিষ্ট সময়ে উপস্থিত হয় কি না?

২। চাঁদা চাহিবামাত্র দেয় কি না?

৩। দায়িত্বপূর্ণ কাজগুলি মুলতবি রাখিবার প্রস্তাব করে কি না?

৪। বাহুল্য বক্তৃতা করে কি না? যে বেশী বক্তৃতা করে সে কাজের লোক হইতে পারে না। "One who talks much must talk in vain"

৫। বড়লোক দেখিয়া খাতির করে কি না?

৬। কাজগুলি শীঘ্র সম্পাদন করে কি না?

মানুষ স্বেচ্ছায় যাহা চাঁদা দিতে চায় তাহাই নেওয়া উচিত, বাধ্য করিয়া চাঁদা ধরা অন্যায়। বেশী তাগাদা করিতে হইলে বা নির্দ্দিষ্ট সময়ে সর্ব্বদা উপস্থিত না হইলে সভ্যের নাম খাতা হইতে উঠাইয়া দেওয়ার নিয়ম থাকা উচিত। যে টাকা দেয় নাই তাহার ভোট দেওয়ার ক্ষমতা থাকা উচিত নয়। নিয়ম খুব কড়া রাখা উচিত, এবং নিজেরাও নিয়মগুলি পালন করা চাই।

কোরাম (quorum) খুব অল্প লোকে হওয়া উচিত, কারণ অনেকেই অনুপস্থিত থাকেন। নিয়মগুলি এরূপ শক্ত হইলে প্রথম সময়ে সভ্য সংখ্যা কম হইবে বটে, কিন্তু ভাল কাজ দেখিলে অনেক ভাল লোক যোগ দিবেন, আয়ও বাড়িবে।

(ঞ) বক্তৃতা।

বক্তৃতা দুই প্রকার :—নূতন বিষয় ও উপদেশ।

(১) নূতন বিষয়ের বক্তৃতা শুনিয়া উপকার হয়। বিলাতে এই সব বক্তৃতাগৃহে টিকিট কিনিয়া প্রবেশ করিতে হয়।

(২) উপদেশ সম্বন্ধীয় বক্তৃতা সকল আবার দুই প্রকার, প্রকৃত ও অপ্রকৃত।

(৩) যিনি যে সৎ ও হিতজনক কাজ করিতে পারেন ও করেন ও করিয়া ফল পাইয়াছেন এবং যে অসৎ বা অহিতজনক কাজ করেন না এবং না করিয়া সুখী আছেন সেই সকল বিষয়ে যখন তিনি বক্তৃতা করেন তখন তাহা আগ্রহ সহকারে শুনা উচিত। ইহাকেই প্রকৃত বক্তৃতা বলিতেছি।

(৪) কিন্তু যিনি যে সৎ ও হিতজনক কাজ করিতে পারেন না বা যে অসৎ ও অহিতজক কাজ হইতে বিরত থাকিতে পারেন না, তিনি যখন সেই বিষয়ে বক্তৃতা দেন, তখন তাহা শুনিয়া খুব কমই উপকার হয়। ব্যবসায়ীর ব্যবসায় কার্য্য নষ্ট করিয়া এই সব বক্তৃতা শুনিবার আবশ্যকতা দেখি না। Example is better than precept" শোনা-সাক্ষী অপেক্ষা দেখা-সাক্ষী অধিক প্রমাণ বিশ্বাস-যোগ্য। ইহাই অপ্রকৃত বক্তৃতা।

এই সব বক্তৃতা সুললিত হইলে গানের মত আমোদের জন্য শুনিতে পার, সময়ে সময়ে উপকার হইতেও পারে, কারণ বেশ্যার অভিনয় দেখিয়াও কখন কখন লোকের জীবনের গতি ভাল দিকে পরিবর্ত্তিত হয়।

(ট) সম্ভ্রান্ত ধর্ম্মশালা।

ক্রয় বিক্রয়াদি বা দেশ ভ্রমণ উপলক্ষে ব্যবসায়ীর সকল সহরে ও বন্দরে যাওয়া আবশ্যক থাকিলেও সম্ভ্রান্ত ধর্ম্মশালা অভাবে অনেক স্থলেই যাওয়া হয় না, সাহেবদের প্রত্যেক সহরেই পান্থনিবাস আছে, ভদ্র মুসলমানেরা তাহাতে থাকিতে পারেন, হিন্দূদেরই অসুবিধা।

অতিথি সৎকার। সকল ধর্ম্মমতেই অতিথি সৎকার পুণ্যকার্য্য। এখনকার ভদ্রলোকেরা অতিথি হইতে সংকোচিত হয়, গ্রামে কেহ অতিথি হয় না; এবং হওয়ার আবশ্যকও হয় না। সহরে অতিথি হওয়ার বিশেষ আবশ্যক হয়, কিন্তু পূর্ব্বের মত অপরিচিত স্থলে কেহ অতিথি হয় না, হইলেও প্রায় কেহই সৎকার করিতে পারে না। যদিও প্রতি সহরেই সামান্য রকম হোটেল আছে কিন্তু তথায় দ্রব্যাদি নিরাপদে রাখিয়া কোথাও যাওয়ার ভরসা হয় না। তজ্জন্য নিতান্ত অনিচ্ছাসত্বেও বিশেষ পরিচিত, সামান্য পরিচিত বা পরিচিতের পরিচিত স্থলে অতিথি হইতে হয়। কিন্তু সহরবাসী লোকদের পক্ষে নিতান্ত ঘনিষ্ট আত্মীয় বা বন্ধু ব্যতীত সাধারণ পরিচিত লোককে সৎকার করা অসুবিধা ও অনেক স্থলে অসম্ভব। সুতরাং সহরে যাহাদের ঘনিষ্ঠ আত্মীয় বা বন্ধু নাই তাহাদের জন্য সম্ভ্রান্ত পান্থশালা নিতান্ত আবশ্যক। যদি প্রত্যেক সহরে স্থানীয় ধনিগণ বা মিউনিসিপালিটি পান্থনিবাসের জন্য বাগান ইত্যাদি সহ একখানা ভাল পাকাবাড়ী করিয়া দেন এবং সহরের অবস্থাপন্ন লোকরা তাহাতে মাসিক কিছু কিছু চাঁদা দেন, তবে তাঁহাদের অতিথি সৎকারের পুণ্য হয়, অথচ অতিথি সেবার জন্য বন্দোবস্ত রাখিতে হয় না, তজ্জন্য পরিশ্রম করিতে হয় না। আর অতিথিরাও অল্পব্যয়ে, নিশ্চিন্ত মনে, স্বচ্ছন্দতার সহিত বিদেশে থাকিতে পারেন।

গোয়ালন্দ হইয়া পূর্ব্ব বাঙ্গলায় জমিদার ও ধনী মহাজনদের সর্ব্বদা যাতায়াত করিতে হয়। তাঁহারা চাঁদা করিয়া সেইখানে একখানা

ফ্লাটে সম্ভ্রান্ত হিন্দু পান্থনিবাস করিলে অনেকের উপবাসী থাকিতে হয় না।

(ঠ) বন্ধু পরীক্ষা।

বিপদদ্বারা বন্ধুপরীক্ষা পুরাতন কথা। যে সকল বন্ধু তোমার দোষ দেখিয়া সম্মুখে বলে না তাহাদিগকে বিশ্বাস করিবে না। বন্ধু তোমার দোষের কথা তোমাকে গোপনে জানাইবে। শত্রু তোমার দোষের কথা তোমাকে প্রকাশ্যে বলিয়া সকলের নিকট লজ্জিত করিবে, অথবা গোপনে অন্যের নিকট বলিয়া তোমার নিন্দুক বৃদ্ধি করিবে।

বন্ধুর সহিত একবার ঝগড়া করিয়া পুনরায় বন্ধুতা স্থাপিত হইলে বন্ধুতা পাকা হয়, নতুবা বন্ধুর মধ্যে কি পরিমাণ অসৎ প্রবৃত্তি ও অন্যায় ক্ষমতা আছে তাহা জানা যায় না।

(ড) স্বদেশীয়তা।

কমিশন দোকান। বিদেশী দ্রব্যকে স্বদেশী করিবার উপায়। এখন কলিকাতা প্রভৃতি বড় বড় সহরে এক একটি বিদেশী দ্রব্যের কমিশন দোকান থাকা উচিত। সেই দোকানের জিনিষের উপর অতিরিক্ত মুনফা শতকরা ১৷৵০ বা ৬।০ ধরা হইবে। স্বদেশপ্রিয় লোকেরা অন্য দোকান অপেক্ষা টাকা প্রতি ৵৫ বা ৵০ আনা বেশী দিয়া এই দোকান হইতে দ্রব্যাদি ক্রয় করিবেন। এই কমিশন জমা হইয়া দেশহিতৈষী সৎলোকদের নিকটে জমা থাকিবে। ঐ টাকাদ্বারা দ্রব্যাদি প্রস্তুতকারকদিগকে সাহায্য বা ক্ষতিপূরণ করা হইবে। নূতন দ্রব্য প্রস্তুতকারকেরা প্রথমতঃ বিলাতী জিনিসের মত ভাল জিনিস তৈয়ার করিতে পারিবে না; সুতরাং অপেক্ষাকৃত কম মূল্যে বিক্রয় করিতে হইবে। কমিশন দোকানের কমিশন দ্বারা সেই ক্ষতিপূরণ হইবে।

অসৎ দেশী-লোকেরা বিলাতি জিনিস দেশী মার্কা দিয়া বেশী মূল্যে বিক্রয় করে, তাহা অপেক্ষা বিদেশী মার্কা দেওয়া দ্রব্য অল্প মূল্যে ক্রয় করা নিজের এবং দেশের পক্ষে লাভজনক।

(ঢ) বাক্‌সংযম।

কথার উপরে কথা বলা। এক জন কথা কহিতেছেন, তাহার কথা শেষ না হইতেই অন্যকে কথা কহিতে দেখা যায়, ইহা বড় অন্যায়।

সংক্ষেপ। দুই চারি জন লোকের মধ্যে একজন কোন বিষয়ে কথা কহিতেছেন, ইহার ভিতরে অন্য এক জন ঐ বিষয়ে অন্য একটা গল্প বিস্তৃত ভাবে বলিতে আরম্ভ করিয়া সভাস্থ লোকদিগকে উদ্বিগ্ন করিয়া ফেলেন; ব্যক্তব্য বিষয়ের সারাংশটুকু বলিয়া ফেলা উচিত। বহু জনাকীর্ণ সভাস্থলে অবান্তর কথা কহিয়া সময় নষ্ট করিয়া অনেককে লজ্জা পাইতে দেখিয়াছি।

মৌনব্রত। যতই বাক্‌সংযম করা যায় ততই একাগ্রতা ও কার্য্যকারিতা শক্তি বৃদ্ধি হয়, তজ্জন্যই কোন কোন সন্ন্যাসীরা মৌনব্রত অবলম্বন করেন।

৺ কাশীতে এক জন বৃদ্ধার সহিত পরিবারস্থ অন্য স্ত্রীলোকদের কলহ হইত বলিয়া তিনি মৌনব্রত অবলম্বন করিয়া কলহের হাত হইতে রক্ষা পাইয়াছিলেন। বোধ হয় এই জন্যই নবোঢ়া বধূদিগকে পরিবারস্থ অধিকাংশ লোকের সহিত কথা কহিতে দেওয়া হয় না।

বাক্‌চতুর ও বাক্য-ব্যবসায়ীর কথায় খুব ভাবিয়া চিন্তিয়া বিশ্বাস করিতে হয়। কারণ তাহারা এক কথারই নানা রকম ব্যাখ্যা করিতে পারে।

তর্ক। উভয়পক্ষ সত্যানুসন্ধিৎসু হইলে তর্কে লাভ আছে।

ইহার মধ্যে কাহারও সত্যনিষ্ঠার অভাব এবং পরাজয় করিবার ভাব থাকিলে তর্ক করিয়া ফল নাই। তাহা বুঝিতে পারিবামাত্র অপর পক্ষের তর্ক বন্ধ করা উচিত। শিষ্যকে ভালরূপ বুঝাইবার জন্য গুরুশিষ্যে তর্ক আবশ্যক। বিভিন্ন ধর্ম্মাবলম্বীর তর্ক অনেক সময়েই নিষ্ফল হয়। "কুতর্ক করিলে সত্য জানা নাহি যায়।" তর্কের সময় এক জনের কথা শেষ না হওয়া পর্য্যন্ত অন্যের নীরব থাকা উচিত।

(ণ) সাক্ষাৎ করা।

কর্ম্মচারী বা চাকরকে বলিয়া রাখিবে যেন যে কেহ তোমার সহিত দেখা করিতে আসিলে বসিতে বলে এবং তোমাকে ডাকিয়া দেয়। পূজায় বসিলে বা স্নান আহার করিতে থাকিলে তাহাকে অপেক্ষা করিতে বলিয়া তোমাকে জানায়। নিদ্রায় থাকিলেও বিশেষ আবশ্যক বুঝিয়া তোমাকে জাগাইয়া দেয়। তুমি হয়ত তাহাকে খবর দিয়া আনিয়াছ, তোমার বিশেষ দরকার, কিন্তু তোমার লোক সুবিধা পাইলেই বলিয়া দিবে "এখন দেখা হ'বে না।" তিনি হয়ত সম্ভ্রান্ত লোক, ভাল পোষাক করিবার অভ্যাস নাই, তুমি তাহাকে বিশেষ শ্রদ্ধা কর। এইরূপ লোককেও চাকরেরা ফিরাইয়া দিয়া থাকে। তোমার চাকর তোমাকেই বড় মনে করে, তোমার বাড়ীতে যে তোমার অপেক্ষা অনেক শ্রেষ্ঠ লোক আসিতে পারে তাহা তাহার ধারণা থাকে না।

যদি কোন সামান্য লোকই প্রার্থী হইয়া তোমার নিকটে আসে তাহার প্রার্থনা পূরণ কর আর নাই কর, তাহাকে শীঘ্র উত্তর দিয়া বিদায় করা উচিত।

(ত) জাতিভেদ।

জাতিভেদ চারি বিষয়ে। প্রথম উপবেশনে, দ্বিতীয় স্পৃষ্ট অন্নভোজনে, তৃতীয় পঙ্‌ক্তি ভোজনে, চতুর্থ বিবাহে। উপবেশনের জাতিভেদ পাশ্চাত্য দেশে নাই, এদেশেও বর্ত্তমান রাজার ইচ্ছায় রেলে, ষ্টীমারে,

কোর্টে এই ভেদ নষ্ট হইতে আরম্ভ হইয়াছে। স্পৃষ্ট অন্নভোজনের জাতি-ভেদও পাশ্চাত্য দেশে নাই, এদেশেও নষ্ট হইতেছে। পঙ্‌ক্তি ভোজনের ও বিবাহের জাতিভেদ প্রায় সকল দেশেই আছে, তবে ক্রমশঃ কমিতেছে।

অনাচরণীয় জাতিদের সকলেই ব্রাহ্মণাদির আচরণীয় হইতে চেষ্টা করিতেছে। নিজেরা সভ্য, বিদ্বান্ ও ধার্ম্মিক হইয়া আচরণে ব্রাহ্মণাদির সমকক্ষ হওয়াই উৎকৃষ্ট উপায়। ব্রাহ্মণদিগকে নীচ করিবার চেষ্টা করিলে লাভ নাই বরং ক্ষতি। বিশেষতঃ ব্রাহ্মণাদির আচার ক্রমেই নীচ হইতেছে। ক্রমেই ইঁহারা অনাচারণীয়দের সমান হইতেছেন ; আর নীচ করিবার চেষ্টা কেন ? আর যদিই করিবার ইচ্ছা হয়, প্রকাশ্য ভাবে আন্দোলন না করিয়া ভিতরে ভিতরে প্রত্যেকে চেষ্টা করিলে ক্রমে সহজে হইবে। তাড়াতাড়ি করিলে শক্ত ও বিলম্ব হইবে।

আর ব্রাহ্মণাদিকে অনাচরণীয়েরা তাহাদের ছোঁয়া জল খাওয়াইলে ব্রাহ্মণাদির ক্ষতি নাই, কিন্তু নিজেদের জাত রক্ষা করিতে হইলে ব্রাহ্মণাদির ছোঁয়া জল না খাওয়াই নিরাপদ। কারণ ব্রাহ্মণাদি জাতিভেদের নিয়মগুলি (অর্থাৎ কুক্কুটমাংস ও যবনান্ন ভক্ষণ, বিলাত প্রত্যাগত লোক সমাজে প্রচলন করা প্রভৃতি) যতটা লঙ্ঘন করিতে পারেন, অনাচরণীয়েরা ততটা পারে না !

আর অনাচরণীয় জাতিদের ভিতরে একজাতি অন্যজাতির ছোঁয়া জলপান করে না। ব্রাহ্মণাদিকে তাহাদের ছোঁয়া জল পান করাইবার পূর্ব্বে নিজেরা প্রত্যেক জাতি অন্য সব জাতির ছোঁয়া জল পান করিয়া পরে ব্রাহ্মণাদিকে তাহাদের ছোঁয়া জল পান করাইবার চেষ্টা করিলে, যুক্তিযুক্ত হইত বলিয়া মনে হয়।

(থ) কলহ।

কলহই misunderstanding অর্থাৎ বুঝিবার ভুল। সাধারণতঃ একে অন্যের মনের ভাব বুঝিতে না পারিলে কলহের উৎপত্তি হয়।

তারপর ইহা ক্রমশঃ বাড়িতে থাকে। একের ক্ষমাগুণ থাকিলে সহজে বাড়িতে পারে না। উভয়ের ক্ষমাগুণ থাকিলে জন্মিতেই পারে না। ইহার মধ্যে যাহার ক্ষমাগুণ বেশী সেই বড়।

(দ) কুসংস্কার।

আমাদের অনেক কুসংস্কার। তজ্জন্য আমাদের অনেক কার্য্য সহজে সাধিত হয় না। আমাদের বিশ্বাস ছিল পাশ্চাত্য লোকেদের কুসংস্কার নাই। তাহা ঠিক নহে। তাহাদেরও অনেক কুসংস্কার আছে; বিবেকানন্দ স্বামী প্রণীত "প্রাচ্য ও পাশ্চাত্য" দ্রষ্টব্য।

(ধ) অনুকরণ ও পরিবর্ত্তন।

পোষাক, ভাষা, কার্য্যের ও ধর্ম্মমতের অনুকরণ করা হয়। ধীর প্রকৃতির লোকেরা সহজে অনুকরণ করিতে পারেন না। সুতরাং আবশ্যকীয় অনুকরণ ছেলে বয়স হইতে করান উচিত। বিশেষ চিন্তা করিয়া অনুকরণ করিতে হয়। চঞ্চল প্রকৃতির লোকেরা সহজে অনুকরণ করিয়া থাকেন।

অনুকরণ। (ক) ধর্ম্ম কার্য্যের ও সৎকার্য্যের অনুকরণ।
(খ) অপেক্ষাকৃত সুবিধা জনক কার্য্যপ্রণালীর অনুকরণ।
(গ) বেশভূষার অনুকরণ।

(ক ও খ) ধর্ম্মকার্য্যের এবং অপেক্ষাকৃত সুবিধাজনক কার্য্যপ্রণালীর অনুকরণ নিজে ভাল রকম বুঝিলে অবশ্য এবং শীঘ্র কর্ত্তব্য।

(গ) কার্য্যের সুবিধার জন্য বেশ ভূষার অনুকরণও আবশ্যকীয়, কিন্তু সৌন্দর্য্য বৃদ্ধির জন্য অনুকরণ বিলম্ব করিয়া করাই ভাল।

১৭। দান।

পুণ্য। ঈশ্বরে প্রণিধান, বৈধ ধর্ম্মানুষ্ঠান ও পরোপকার এই তিন কার্য্যদ্বারা পুণ্য হয়। ঈশ্বরে প্রণিধান ও বৈধ ধর্ম্মানুষ্ঠান আমাদের আলোচ্য বিষয় নহে। "পুণ্যং পরোপকারেচ পাপঞ্চ পরপীড়নে।"

উপকার। ব্যবসায় কালেও সর্ব্বদা মনে রাখিবে জিনিস বিক্রয় করিতেছ, মূল্য নিতেছ, কিন্তু যদি সুবিধা পাও তাহা হইলে কোন্ রকম জিনিস কিনিলে বেশী দিন টিকিবে, কোন্‌টা অল্পদিন টিকিবে, কোন্‌টা ব্যবহারে সুবিধা বা অসুবিধা হইবে, ইত্যাদি সমস্ত বলিয়া দিবে, তাহাতে লোকের উপকার হইবে। এই রূপে বলার জন্য তুমি কোন মূল্য পাইবে না বটে, কিন্তু ইহাতে তোমার পুণ্য হইবে, ইহলৌকিক মঙ্গলও হইবে, কারণ গ্রাহকসংখ্যা বাড়িবে।

অপকার। পশুরা হিংস্রক মনুষ্য চিনে এবং অহিংস্রককে হিংসা করে না। ইহা চৈতন্যদেবের জীবনীতে এবং সাধুদের মুখে শুনিয়াছি। অহিংস্রক মনুষ্যেরা মশা, ছারপোকাও মারে না।

প্রত্যুপকার। অসময়ে কোন ধনী লোকের নিকট হইতে উপকার পাইয়াছি, সুসময়ে তাঁহার বা তাঁহার উত্তরাধিকারীর কোন উপকার পাওয়ার অবশ্যক না হইলে যে কোন অভাবগ্রস্ত লোককে উপকার করিলেই প্রত্যুপকার করা হইল।

দানে বড় পুণ্য, ইহা পরোপকারের অন্তর্ভূত। আভিধানিক দান একের স্বত্ব লোপ পূর্ব্বক অন্যের স্বত্ব স্থাপন বুঝায়। বাস্তবিক গরিবকে বা অন্য কারণে বিশেষ অভাবগ্রস্ত ব্যক্তিকে শ্রদ্ধার সহিত দান করাই বাস্তবিক দান।

(ক) বৈধদান।

"দরিদ্রান্ ভর কৌন্তেয় মা প্রযচ্ছেশ্বরে ধনম্" ইহা প্রসিদ্ধ শাস্ত্রবাক্য। বন্ধুকে দান করিলে পুণ্য হয় না, বান্ধবতা হয়। কি রকম দরিদ্রকে কি রকম দান করা উচিত ইহার ব্যবস্থাই দানবিধি। বৈধদান অর্থাৎ উপযুক্ত পাত্রে দান করা বড় শক্ত, তাহাতে বহু পরিশ্রম ও চিন্তার আবশ্যক। দানের জন্যও সময় সময় বিজ্ঞাপন দরকার হয়, নতুবা উপযুক্ত প্রার্থী পাইবে না, অনুপযুক্ত চতুর লোক প্রার্থী হইবে। অর্থ যেমন মিতব্যয়িতা দ্বারা রক্ষা করা আবশ্যক, তেমন সদ্ব্যয় করাও কর্ত্তব্য, নতুবা অর্থোপার্জ্জনের উদ্দেশ্য সাধিত হইবে না এবং পুত্র প্রভৃতি অপব্যয় করিয়া সম্পত্তি নষ্ট করিবে। এই দেশে শিক্ষার জন্য দানের পরিমাণ বড় কম, ইহার অত্যন্ত বৃদ্ধি হওয়া উচিত! হিন্দুভাবে দানের হ্রাস হইয়াছে, কিন্তু পাশ্চত্যভাবে দানের পরিমাণ বৃদ্ধি হয় নাই।

(খ) লৌকিক দান।

বন্ধু, বান্ধব, প্রতিবাসী বা রাজকর্ম্মচারীর অনুরোধে সময় সময় এককালীন দান বা চাঁদা দিতে হয়, না দিলে অন্য সময়ে তাহাদের সাহায্য বা সহানুভূতি পাওয়া যায় না; কোন কোন স্থলে নির্য্যাতনও সহ্য করিতে হয়, সুতরাং তাহাও দিতে হইবে, দিয়া লৌকিকতা খাতে খরচ লিখিবে। সভাস্থলে বসিয়া চাঁদার খাতা স্বাক্ষর করিতে হইলে অশ্রদ্ধা ও অনিচ্ছার সহিত বেশী দান করিতে হয়, সুতরাং নির্জ্জনে বসিয়া স্বাক্ষর করান নিয়ম রাখাই সুবিধা। তবেই শ্রদ্ধার দান হইবে, অশ্রদ্ধার দানে পুণ্য হয় না।

(গ) অনর্থক দান প্রতিদান।

অনর্থক দান ও প্রতিদান যত এড়াইতে পার ততই ভাল, ইহাতে বহু অর্থ নষ্ট ও পরিশ্রম হয়। কাজের লোকের পক্ষে এইরূপ

অকাজ বৃদ্ধি করা অন্যায়। যদি কাহাকেও কিছু দেওয়ার ইচ্ছা হয়, কিন্তু দিলে সে আবার প্রতিদান করিবে বুঝ, তবে না দেওয়াই ভাল।

(ঘ) অবৈধ দানে পাপ।

মুষ্টিভিক্ষা যখন এদেশে প্রচলিত হয়, তখন উদ্দেশ্য মহৎ ছিল, সাধুরা সামান্য পরিশ্রম করিয়া জীবিকা নির্ব্বাহ ও যোগ সাধন করিতেন, তাঁহাদের ভরণপোষণ অপরের অবশ্য কর্ত্তব্য ছিল। এখন মুষ্টিভিক্ষা অধিকাংশ স্থলেই পাপ, ইহা বন্ধ করিয়া দেওয়া উচিত; বলবান্ লোক ভিক্ষা করিয়া খায়, পৃথিবীর কাজের কাজ কিছুই করে না, সুতরাং দুর্ভিক্ষ জন্মায়। ইহাতে অনর্থক শ্রমজীবীর শ্রম ও বেতন বাড়ে, যদিও বৈধ বেতন বৃদ্ধি প্রার্থনীয়। আর মুষ্টিভিক্ষা দেওয়ার সময়ে ইহা অল্প মূল্যের বলিয়া অনেক সময় পাত্রাপাত্র বিবেচনা না করিয়া অসাবধানভাবে দেওয়া হয়, অপরদিকে পয়সা মূল্যবান্ বলিয়া ইহা দান করিবার সময়ে সাধারণতঃ পাত্রাপাত্র বিবেচনা করিয়া দেওয়া হয়, সুতরাং পাত্রাপাত্র বিবেচনা না করিয়া বহুলোককে চাউল দান করা অপেক্ষা সেই চাউল অথবা তাহার মূল্য অল্প কয়েকজন বাস্তবিক অভাবগ্রস্ত লোককে বেশী পরিমাণে দিলে অবশ্যই অধিক পুণ্য হইবে, পরন্তু যে সকল ধার্ম্মিক বৈরাগী শুধু মুষ্টিভিক্ষাদ্বারা জীবিকা নির্ব্বাহের সংকল্প করিয়াছেন এবং অন্য ভিক্ষা নেন না, তাহাদিগকে অবশ্যই মুষ্টিভিক্ষা দিতে হইবে।

সহরের কাণা খোঁড়াকে দান করিয়াও মনে তৃপ্তি হয় না। কেহবা কৃত-অন্ধ, কেহবা ভিক্ষা করিয়া মদ খায়, কাহারও বা দুইটী স্ত্রী।

দান করিয়া যদি প্রতিগ্রাহীর নিকটে প্রশংসা পাইতে চাও তবে এমন দান করিবে, যাহা চিরকাল করিতে পারিবে; কারণ দান বন্ধ করিলেই দানগ্রহীতা তোমার নিন্দা করিতে আরম্ভ করিবে। ইহা স্বর্গীয় ঈশ্বরচন্দ্র বিদ্যাসাগর মহাশয়ের উপদেশ।

"সমমব্রাহ্মণে দানম্ দ্বিগুণম্ ব্রাহ্মণব্রুবে।
প্রাধীতে শতসাহস্রম্ অনন্তম্ বেদ-পারগে॥"

(মনু ৭ম অধ্যায়, ৮৫ শ্লোক)

অব্রাহ্মণকে অর্থাৎ ব্রাহ্মণেতরকে যাহা দান করা হয় সেই পরিমাণ পুণ্য হয়, কর্ম্মান্বিত ব্রাহ্মণকে দান করিলে দ্বিগুণ ফল হয়, শাস্ত্রাধ্যায়ীকে দান করিলে শত সহস্রগুণ ফল পায়, আর বেদ-পারগকে দান করিলে অনন্ত ফল হয়।

দান করিবার পূর্ব্বে একটা নিয়মাবলী করিবে এবং আবশ্যকমত সময়ে সময়ে পরিবর্ত্তন করিবে। নিয়মে থাকিবে কি রকম প্রার্থীকে দিবে এবং কোন্ স্থানের লোককে দিবে। তোমার দানের পরিমাণ যত বেশী হয় Circle তত বড় নিবে, যথা—জন্মগ্রাম বা বাসগ্রাম, পরগণা, জিলা, বিভাগ ইত্যাদি। ছোট ছোট দানগুলির Circle ছোট রাখিয়া বিশেষ দানগুলির Circle বড় করিতে পার। টাকার পরিমাণ যত বেশী হইবে ততই জাতিভাবেও Circle বড় করিবে, যথা তোমার নিজ বংশ, তোমার শ্রেনী, তোমার জাতি, তৎপর মানুষ মাত্রই। যদি নিয়মাবলী না কর, তবে তোমার নিকটে অনেক অনুরোধ আসিবে এবং অপাত্রে বা তুলনাক্রমে অনুপযুক্ত পাত্রে দান করিতে হইবে। অনুরোধে দান করিলে দানের ফল হইবে না। অনুরোধের ফল হইবে।

বড় বড় ছাত্রবৃত্তিগুলি, ছোট Circle নিলে যেগুলির প্রার্থী পাওয়ার সম্ভাবনা কম, সেইগুলির Circle বড় করিয়া নিবে।

দান গ্রহণ। পারত পক্ষে যাচ্ঞা করিতে নাই। দান গ্রহণে মনুষ্যের কর্ম্মঠতা-শক্তি হ্রাস হয়। অন্যায় উপার্জ্জনকারীর দান গ্রহণে তাহার পাপের অংশভাগী হইতে হয়।

দান প্রণালী। দানের নিয়মগুলি এমনভাবে করা উচিত কাহাকেও অনুনয় বা অনুরোধ করিতে না হয়, এবং অনুনয় বা অনুরোধ

করিয়া ফল না হয়। অনুনয় করিয়া দান মঞ্জুর করিতে হইলে দাতার পক্ষে জ্ঞাতসারে হউক বা অজ্ঞাতসারে হউক অভিমান দ্বারা অধঃপতন হইতে পারে। দান কার্য্যেরও অসুবিধা হয়।

দান গোপনীয়। সাধু কার্য্যে যত নাম তত অকাম। ব্যবসায়ে যত নাম তত কাম। সাধুকার্য্যে যত নামের দিকে দৃষ্টি থাকে ততই পরোপকার কম হয়। কিন্তু ব্যবসায়ে যতই নাম প্রচার হয়, ততই গ্রাহক বৃদ্ধি হয়। সুতরাং দানাদি পুণ্য কার্য্য যথাসম্ভব গোপন রাখিবে। যত প্রকাশ হইবে ততই নাম (প্রশংসা) বাহির হইবে, এবং ততই পুণ্য কমিবে।

বেতনের দ্বারা দান। অভাবগ্রস্ত সবল লোককে সাহায্য করিতে হইলে, দেখিবে তাহার দ্বারা কোন কাজ করাইয়া বেতন স্বরূপ সাহায্য করিতে পার কি না; যদি এক আনার কাজ করাইয়া একটাকা দেওয়া আবশ্যক হয় তাহাও ভাল। সেই সুবিধা না থাকিলে বিনা সুদে ধার দিলে যদি টাকা আদায়ের সম্ভবনা থাকে তবে তাহাই করিবে। যদি তাহাও সুবিধাজনক না হয়, তবে অপেক্ষাকৃত অল্প পরিমাণ দান করিবে।

শিক্ষা-ঋণ। গরিব ছাত্রদিগকে পড়ার খরচ দান না করিয়া ঋণ দেওয়া অনেক স্থলে বেশী ফলপ্রদ এবং সুবিধাজনক। কারণ দান অনেকেই চাহে, ঋণ অনেকেই চাহে না।

সাময়িক কার্য্যের চাঁদা। সময় সময় সাময়িক কার্য্যের চাঁদা আদায়কারিগণ নিজের নামে অধিক টাকা স্বাক্ষর করিয়া অন্য দ্বারা অধিক টাকা স্বাক্ষর করাইয়া লয়, টাকা দেওয়ার সময় নিজে দেয় না, দিলেও কম দেয়।

প্রায়ই সাময়িক কার্য্যের টাকার হিসাব দেওয়া হয় না। উদ্বৃত্ত টাকা সময় সময় কর্ম্মকর্ত্তারা ইচ্ছামত ব্যয় করেন।

দান প্রত্যাখ্যান। কোন অনুপযুক্ত ব্যক্তি দান চাহিলে একবার নিষেধ করিবে, তার পর সে পুনঃ পুনঃ চাহিতে থাকিলে উত্তর দিবে না। উত্তর না দিলে সে পুনঃ পুনঃ চাহিবার উপায় পাইবে না।

অস্বচ্ছল দান। স্বচ্ছল দান করিলে প্রার্থীর নিকট ধনের মূল্য কম বোধ হয় এবং অপব্যয় হইয়া থাকে। কোন ছাত্রের পাঠের খরচ ১০৲টাকা হইলে তাহাকে ৯৲টাকা দিলে সে মিতব্যয়িতা দ্বারা ব্যয় সংক্ষেপ করিয়া ৯৲টাকাতেই চালাইবে, নতুবা অন্য আত্মীয়ের সাহায্য নিয়া চালাইবে, আত্মীয়দের দান প্রবৃত্তি করানও পুণ্যকার্য্য; এবং তুমি ৯ জনের নিকট হইতে ১৲টাকা করিয়া সঞ্চয় করিয়া আর একজনকে ৯৲টাকা দিতে পারিবে। কিন্তু ইহাতে অসম্পূর্ণ দাতা বলিয়া নামের ত্রুটি হইবে। তবে যে কাজ নির্দ্দিষ্ট সংখ্যক টাকা না হইলে কখনই হইতে পারে না এবং প্রার্থীর অন্যত্র সাহায্য পাওয়ার আশা নাই সেরূপ স্থলে সম্পূর্ণই দেওয়া আবশ্যক।

দান প্রার্থীর অভাব ভালরূপ বুঝিতে না পারিলে বিলম্ব করিয়া ২।৪ দিন ফিরাইয়া তবে দান করিবে; এবং পরিমাণেও অপেক্ষাকৃত কম করিবে।

দান সমিতি। যাহার নিজ:হাতে দান করিবার ক্ষমতা ও সুবিধা আছে, তাহার পক্ষে দান সমিতিতে দান করার আবশ্যক নাই। দান সমিতির সকল কাজ প্রত্যেকের মনের মত হওয়া অসম্ভব।

যে সকল দান-সমিতি রিপোর্ট ছাপেনা, এবং হিসাব দেয় না, তাহাদিগকে চাঁদা দিতে নাই।

চেরিটেবল ইন্‌ষ্টিটিউশনে দান করিবার সময় দেখিতে হইবে, ইহার প্রধান কর্ত্তার স্ত্রী পুত্রাদি আছে কিনা; এবং সংসারের জন্য চিন্তা করিতে হয় কিনা? থাকিলে সমিতির জন্য এক মনে খাটিতে পারিবেন না। যদি স্ত্রী পুত্র থাকে এবং তাহাদের জন্য ইহার কোন চিন্তা করিতে

না হয়, অন্য সম্পত্তি বা আয় থাকে এবং সংরক্ষণের জন্য অন্য লোক থাকে তবে তত ক্ষতি নাই ; তবে নিজের অধিক যোগ্যতা থাকিলে উভয় দিকে কাজ করিতে পারেন, এমন লোকও আছে।

যদি স্ত্রী পুত্রাদি থাকে এবং তাঁহাকেই ভরণপোষণাদি করিতে হয় তবে আশ্রম হইতে বেতন নিয়া পৃথক্ খাওয়ার বন্দোবস্ত করা ভাল, নতুবা "কর্ত্তার পাতে মাছের মুড়া" পড়িবেই। আমার জানিত অনেক সেবাশ্রম এই দোষে নষ্ট হইয়াছে। এইরূপ আশ্রমে দান করা উচিত নয়। এই সকল লোক অন্য কর্ত্তার অধীনে কাজ করিতে পারে।

স্ত্রী-পুত্রবিহীন কর্ত্তারও ভোগ বিলাসের ইচ্ছা থাকিলে তাহাকে বেতন নিয়া পৃথক খাওয়ার বন্দোবস্ত করা নিরাপদ। ভোগেচ্ছা না থাকিলে আশ্রমবাসীদের সহিত এক ভাবে থাকিতে এবং খাইতে প্রস্তুত থাকিলে সর্ব্বাপেক্ষা ভাল।

দান সমিতির অধ্যক্ষ মিতব্যয়ী কি না, কি রকম পোষাক পরেন, ট্রামের এবং রেলের কোন্ ক্লাসে চড়েন ইত্যাদি অনুসন্ধান করিতে হইবে।

সৎ ও নিঃস্বার্থ দান সমিতির সংখ্যা এই দেশে বড় কম, সুতরাং এই সব দানের সময় দেশী কি বিদেশী দেখিবার আবশ্যকতা নাই ; সৎলোক নিঃস্বার্থভাবে কাজ করিতেছে দেখিলেই দান করা উচিত।

কোনও দান সমিতির কোনও সামান্য ত্রুটি থাকিলে তাহা সংশোধন করিবার জন্য দান বন্ধ করা উচিত নয় ; দান কমাইয়া পুনরায় তর্কবিতর্ক দ্বারা সংশোধন করা উচিত।

অলস যুবকদিগকে কাজে লাগাইবার উপায়। দান সমিতিতে কিছু কিছু নির্দ্দোষ আমোদের বন্দোবস্ত থাকিলে অলস ধনীপুত্রগণকে কাজে লাগান যায়।

দানের পরিমাণ। যে সকল দান-সমিতির আয় বেশী, ব্যয় কম, তাহাদিগকে চাঁদা দিবে না। যাহাদের আয় ব্যয় উভয়ই কম

তাহাদিগকে কম দিবে। যাহাদের আয় ও ব্যয় বেশী তাহাদিগকে বেশী দিবে, যাহাদের আয় অপেক্ষা ব্যয় বেশী তাহাদিগকে আরও বেশী দিবে।

আবেদন। কোনও অভিভাবকবিশিষ্ট লোক দান চাহিলে তাহার অভিভাবকদ্বারা আবেদন করিতে বলা উচিত।

দান সমিতি স্বচ্ছল করা। দান সমিতির Promoter গণ অর্থাভাব সহ্য করিয়া অর্থস্বাচ্ছল্য করিবার জন্য ব্যস্ত হইয়া পড়েন, এবং দান সমিতিকে Self-Supporting করিবার জন্য ব্যস্ত হয়েন। উপস্থিত দানকার্য্যে ব্যয় সংক্ষেপ করিয়া কোম্পানির কাগজ করিতে থাকেন; অধিক টাকা জমিয়া গেলে অলস, নাম প্রার্থী, স্বার্থপর বড় লোক বা ধূর্ত্ত লোক ইহাদের কর্ত্তৃত্ব পাইয়া থাকে। ইহার ফল কি হয় তাহা মহান্তদিগের এষ্টেট্ দেখিলেই বুঝা যায়।

অতএব দান সমিতির বাঁধা আয় না করাই ভাল। টাকা বেশী হইলে দান গ্রহীতাদের জন্য ভাল বাড়ী, ঘর, বাগান, পুকুর প্রভৃতি করা আবশ্যক। বাঁধা আয় না থাকিলে, সর্ব্বদা কৃতিত্ব দেখাইয়া চাঁদা সংগ্রহ করিতে হইলে, অলস, স্বার্থপর, নামপ্রার্থী প্রভৃতি লোক এই কাজে আসিতে চাহিবে না; সুতরাং সৎ ও কর্ম্মঠ লোকের হাতে এই সকল কাজের ভার পড়িবে এবং কাজও ভাল চলিবে।

সাধু। কাশীতেও প্রকৃত সাধুর সংখ্যা বড়ই কম; যদিও লাল কাপড়ওয়ালার সংখ্যা অত্যন্ত অধিক। দণ্ডীস্বামীরাই সর্ব্বশ্রেষ্ঠ। ব্রাহ্মণ ব্যতীত অন্যে দণ্ডী হইতে পারে না; ইঁহারা ব্যতীত অন্যের গেরুয়া কাপড় পরিবার বিধি নাই কিন্তু এখন ব্রাহ্মণেতর জাতির মধ্যেও অনেকে গেরুয়া পরে, কেহবা দণ্ডীই হইয়া থাকে; যদিও তাহারা কাশীতে দণ্ডীদের সহিত মিলিতে পারে না। কিন্তু ব্রাহ্মণেতর জাতি কখনও সাধু হইতে পারে না ইহা আমি বলিতেছি না। প্রকৃত দণ্ডীর মধ্যেও নানা রকম লোক আছে; কেহবা প্রাপ্ত বস্ত্র ও কমণ্ডলু বিক্রয় করিয়া পয়সা

করে। কেহবা একস্থানে একবার ভিক্ষা (আহার) করিয়া অন্যত্র যাইয়া বৈকালের জন্য সন্দেশ লাড়ু চাহিয়া লয়। কেহ বা ভাল খাবার জন্যই দণ্ডী হয়; কাহারও বা পূর্ব্ব সম্পত্তি বিক্রয় করিয়া ব্যাঙ্কে টাকা রাখিয়া দণ্ডী হয়। স্বামী ভাস্করানন্দেরও মৃত্যু সময়ে বহু লক্ষ টাকা ছিল তাহা নিয়া শিষ্যদের মধ্যে ঝগড়া হইয়াছিল; ইহা অনেকেই জানেন। ৺কাশীধামে একজন নগ্ন ও **মৌনী** পরমহংস ১৭৲ টাকার জন্য রাত্রিতে লণ্ঠন লইয়া তিন মাইল পথ হাঁটিয়া আমার বাসায় আসিয়াছিলেন; এবং আমাদের সহিত কথা কহিয়া ছিলেন।

কিন্তু এখনও এমন দণ্ডী আছেন, পূর্ব্বদিনে নিমন্ত্রণ করিলে বিরক্ত হয়েন বা খানই না। মধ্যাহ্ন কৃত্য সমাপন করিয়া ভিক্ষা করিতে রওনা হওয়ার সময় ডাকিলে আসিয়া ভিক্ষা করেন। টাকা পয়সা দিলে নেন না। আমি আমার পরিচিত একজন দণ্ডীকে অন্যের জন্য কিছু পয়সা তাঁহার হাতে দিতে চাহিলে তিনি আমাকে বড়ই লজ্জা দিয়াছিলেন। তিনি আমাকে বলিয়াছেন "লাল কাপড়াওয়ালকো খানেকা দেও, রূপেয়া পয়সা কবিহি মৎ দেও"। তিনি বৈদ্যনাথ হইতে হাঁটিয়া কাশী এবং কাশী হইতে হরিদ্বার যাইয়া থাকেন। পথে একবার অসুখ হওয়ায় রেলভাড়া চাহিয়া নিয়াছিলেন।

সংসারে যেমন লোক বিদ্বান্ হইলেই সৎ হয় না, দণ্ডীদের মধ্যেও সেই রকম আছে; তবে দণ্ডীদের মধ্যে একবারে অসৎ ও মূর্খ কম।

মনুর মতে বেদপারগকে (বা সাধুকে) দান করিলে অধিক পুণ্য। কিন্তু সাধুদের অভাব বড়ই কম, এবং তাহাদিগকে দেওয়ার জন্য অনেকেই ব্যস্ত; সুতরাং দান করিবার সুযোগ বড়ই কম। যে সকল সাধু পয়সা চাহিয়া বেড়ায় বা পাইলেই বড়ই সন্তুষ্ট হয়, তাহারা সাধু সংজ্ঞার অনুপযুক্ত।

যে সাধু সমস্তদিন ভগবানের নাম করেন, অবসর মাত্র নাই, তিনিই দানের পাত্র। কোন কোন সাধু ছদ্মবেশে থাকেন

তাঁহাদিগকে চিনিবার উপায় নাই বলিয়া ধনীরা সাধারণ সদাব্রত দিয়া থাকেন। যদি একহাজার বাজে লোকের মধ্যে একজন প্রকৃত সাধু অন্ন পান, তবেই ধনী কার্য্য সফল হইল বলিয়া মনে করেন। কিন্তু আমি কোন উদ্দেশ্যেই এই সকল নামধারী সাধুকে দান করিতে প্রস্তুত নহি।

পশ্চিমাঞ্চলে অনেক লোক পুত্রকে সাধু করিবার মানস করে এবং সাধুকে দান করিয়া দেয়। যে সাধু হয় তাহার কোন মতামত নেওয়া হয় না। আর কতকগুলি অলসলোক স্ত্রী পুত্র নিয়া তীর্থ করিতে থাকে, কোন পরিশ্রম করিতে হয় না সমস্ত ভারতবর্ষ বিনা পয়সায় ভ্রমণ করে ও জীবিকা নির্ব্বাহ করে।

"দেশে কালেচ পাত্রেচ তদ্দানং সাত্বিকং স্মৃতং"। দেশ বিশেষে এবং কাল বিশেষে দান করিলে কেন অধিক পুণ্য হয় তাহার যুক্তি বুঝিতে পারি না; পাত্র বিশেষে দান করিলে অধিক পুণ্য হয়, ইহা স্পষ্টই বুঝা যায়।

মহান্ত। সন্ন্যাসীদের মধ্যে যাঁহাদের গৃহের মায়া সম্পূর্ণ রকমে যায় নাই, তাঁহারা সন্ন্যাসী হইয়াও আশ্রম করিয়া সাধু সন্ন্যাসীদের সেবা করেন। এই কাজটীও মন্দ বলিয়া বোধ হয় না, যদি তিনি নিজে ভোগ বিলাসী না হয়েন। কিন্তু শাস্ত্রে ইহাদের বিধি নাই বলিয়াই শুনিয়াছি। কিন্তু সর্ব্বদা অর্থ ব্যবহার করিতে করিতে অধিকাংশই বিলাসী হইয়া পড়েন। সুতরাং সাধু সন্ন্যাসী প্রভৃতির জন্য মহান্তদিগকে দান না করিয়া নিজে সাধু-সেবা করাই ভাল।

বাবু সন্ন্যাসী। অনেক গৃহীরা সন্ন্যাসীদিগকে ভোগবিলাসীর দ্রব্য দান করিয়া তাহাদের সন্ন্যাস ধর্ম্ম নষ্ট করেন। সন্ন্যাসীরাও অপক্কতা বশতঃ দান গ্রহণ করিয়া নষ্ট হয়েন।

বেশধারী সাধুরা গৃহস্থ সাধু অপেক্ষা অনেকস্থলে **অসাধু।**

যোগী। যোগ দ্বারা ঈশ্বর চিন্তার সহায়তা হয়, কিন্তু যোগী হইলেই পুণ্যাত্মা হয় না। একঘণ্টা শ্বাস বন্ধ করিয়া থাকিতে পারিলে, হাতে আগুন ধরিতে পারিলে, শূন্যে উঠিতে পারিলে, যোগী হইতে পারে; কিন্তু যোগী হইয়াও সাধু না হইতে পারে, জুয়াচোরও হইতে পারে। সুতরাং তাহারা প্রকৃত সাধু না হইলে দানের পাত্র নহে।

সাধু চিনিবার উপায়।

১। পরমহংস কিছু চায় না, দিলে খায়।

২। দণ্ডীরা চায়, কিন্তু পাঁচবাড়ী ভিক্ষা করিয়া না পাইলে শুধু জল খাইয়া শুইয়া থাকে।

৩। ভাল সাধুরা পয়সা ছোঁয় না, বিশেষ কোন কারণে ছুঁইতে বাধ্য হইলে, হাতে রাখে, টেঁকে করে না। পীড়িত বা বিশেষ কারণ না হইলে রেলে চড়ে না।

১৮। পারিবারিক ব্যবহার।

(ক চাকর।

গৃহকার্য্য ঘরের স্ত্রীলোকদ্বারা সম্পাদিত হয় না, এই অবস্থায় অর্থ থাকিলে চাকর রাখা উচিত; কিন্তু তাহার সম্পূর্ণ বেতন দিলেও বেতন আদায়ের জন্য তাহাকে সম্পূর্ণ না খাটাইয়া যত কম খাটাইয়া পার এবং নিজেরা করিতে পার তাহার চেষ্টা করিবে; তবে কোন সময় চাকর না থাকিলে কষ্ট হইবে না, এবং পরিশ্রমে শরীরও ভাল থাকিবে। চাকর দিয়া কাজ করাইলে সম্ভ্রম বাড়িবে এই ভাব মনে আনিও না। নিজের কাজ নিজের ঘরের লোকদ্বারা যত সময়ে হইতে পারে, চাকরের দ্বারা তাহা অপেক্ষা সময় অনেক বেশী লাগে, কাজ ভাল হয় না, তার মধ্যে বিশ্বাসের অভাব থাকিলে অনেক সন্দেহ। চাকর চুরি করে কিনা দেখিবার জন্য অনেক কষ্ট পাইতে হয়। কারণ একবারে চোর নয় এরূপ চাকরও বড় কম। ঝিগুলির অনেকেই ভয়ানক।

বাসার চাকর, যাহার একটীর বেশী রাখিবার ক্ষমতা নাই, সৎ দেখিয়া রাখিবে। সে সব কাজ না করিতে পারিলে, কতক কাজ নিজে করিয়া নিবে (কারণ চাকর সৎ হইলে তত কাজের হয় না)। বেশী চাকর রাখিতে পারিলে কতক সৎ, এবং কতক কর্ম্মঠ (অসৎ) রাখিবে। ছোট লোকের মধ্যে কর্ম্মঠতা ও সততা একত্রে পাওয়া অসম্ভব। যদিও কেহ সৎ ও কর্ম্মঠ থাকে তবে সে বেশীদিন চাকরি করিবে না ও চাকরির দরকার হইবেনা।

(খ) দৈনিক কার্য্যের তালিকা।

প্রত্যেক গৃহস্থেরই দৈনিক গৃহকার্য্যের একটা তালিকা থাকা উচিত। তাহা থাকিলে বাসায় নূতন চাকর নিযুক্ত হইলে কার্য্য শিখাইতে সুবিধা

হয়। গৃহিণীদেরও এই তালিকাদ্বারা অনেক উপকার হইতে পারে, কার্য্যের ভূলও কম হওয়ার সম্ভাবনা থাকে। ইহা লক্ষ্মীর চরিত্রের মত ছড়া বাঁধা থাকিলে মনে রাখার সুবিধা হয়।

(গ) ঘটী।

পরিবারস্থ প্রত্যেকের এক একটী স্বতন্ত্র ঘটী থাকিলে ভাল ; যে যাহার ঘটী নিয়া পায়খানা যাইবে, উহার বাহিরে ভিতরে মাজিবে এবং সেই ঘটী দিয়াই জল পান করিবে। ইহাতে চাকরের পরিশ্রম কমিবে, নিজের একটু ব্যায়াম হইবে, ঘটী পরিষ্কার থাকিবে এবং গ্লাসের আবশ্যকতা থাকিবে না। খাওয়ার সময় গ্লাসের ব্যবহার থাকিলে প্রত্যেকের একটী করিয়া গ্লাস চাই, কিন্তু এক ঘটীতে তিন চারিজনের চলিতে পারে। যে ঘটী সর্ব্বদা মাজা হয় না তাহা মাজিলে প্রথম ২।১ দিন হাতে ময়লা লাগে, তার পর প্রত্যহ মাজিলে হাতে ময়লা লাগে না।

(ঘ) কাপড় ধোয়া।

স্নানের পর নিজের কাপড়খানা ধোপাদের নিয়মমত একটু আছড়াইয়া ধুইয়া জল নিগ্‌ড়াইয়া ছায়াতে শুকাইবে। ধোপাদের মত, আছড়াইলে কাপড় নরম হইবে না, কোচাইয়া ধুইলে বহর কমিবে না। যাহারা বড়-লোক নয়, শুধু কাপড়কাচা প্রভৃতির জন্যই একজন চাকর রাখিতে পারে না, তাহাদের চাকরদ্বারা কাপড় ধোয়াইলে কাপড়ের নানা দুর্গতি। ভাল করিয়া আছাড়ে না বরং মাটিতে ফেলিয়া ময়লা করে। অবসর মত ধোয়ার দরুণ কাপড় অনেকক্ষণ জলে ভিজিয়া এবং অনেকক্ষণ রৌদ্রে শুকাইয়া কম টেকসই হয়।

জামা কেহ ঘরে ধোয় না, ঘাম লাগিয়া অব্যবহার্য্য হইয়া থাকে। মধ্যে মধ্যে ঘরে ধুইলে পরিষ্কার থাকে। তবে ইস্তিরি হয় না বটে, তথাপি ধোয়া কর্ত্তব্য।

(ঙ) পাচক।

ঘরের স্ত্রীলোকদেরদ্বারা রন্ধন কার্য্যটা সম্পাদন হইতে পারিলে পাচক পাচিকা না রাখাই উচিত। অন্য জাতির বা অজানিত লোকের পক্ক অন্ন খাইতে যে শাস্ত্রকার বিশেষ নিষেধ করিয়াছেন, তাহার কারণ খাদ্য-দ্রব্য অত্যন্ত পবিত্র হওয়া আবশ্যক। ইহা সামান্য ক্রটিতে অতি সহজে অপবিত্র হইয়া যায়; অপবিত্র খাদ্য খাইলে শরীর অসুস্থ হয়, সঙ্গে সঙ্গে ধর্ম্মকার্য্যেরও ব্যাঘাত হয়।

যদি নিতান্তই ঘরের স্ত্রীলোকদেরদ্বারা পাকের কার্য্য না চলে, তবে পাচক রাখিতেই হইবে। পাচক রাখিলেও একজন স্ত্রীলোক সম্মুখে দাঁড়াইয়া রান্না করাইবে। কফ ফেলিয়া বা ঘাম মুছিয়া হাত ধোয় কি না দেখিবে। পারিলে একবেলা ঘরের স্ত্রীলোকেরা ও একবেলা পাচক রাঁধিবে।

পরিবেষণ। যদি পাচকই রাঁধে, পরিবেষণ ঘরের মেয়েরা করিবে। তাহাও না পাবিলে একজন বসিয়া ব্যঞ্জনাদি ভাগ করিয়া দিবে; নতুবা তাহার খাতিরের লোককে বেশী দিবে বা যাহাকে বেশী দেওয়া আবশ্যক তাহাকে কম দিবে।

বাঙ্গালীর মাসিক আয় দুই শত টাকা হইলেই ঘরের স্ত্রীলোকদের অনেক রোগ উপস্থিত হয়। সেই রোগের জ্বালায় কিছুতেই রান্না করা পোষায় না। কাজেই বেতনভোগী পাচক রাখিতে হয়। পাচক রাখিলেই খাওয়ার দফা রফা। পাচক রাখিলেও স্বজাতীয় পাচক রাখা উচিত, তাহা হইলে ঘরের স্ত্রীলোকদিগকে মধ্যে মধ্যে রন্ধনশালায় পাঠাইবার উপায় থাকে; নতুবা রান্নাঘর হইতে একেবারে পেন্‌সন্।

(চ) উত্তরাধিকারিত্ব আইন।

আমার মতে উত্তরাধিকারিত্ব আইনে এইরূপ বিধি থাকা উচিত—প্রত্যেক ত্যক্ত সম্পত্তি উত্তরাধিকারীদিগকে দেওয়ার সময় সম্পত্তির

পরিমাণানুসারে যত বেশী হয় (শতকরা ৫৲ হইতে ২৫৲ পর্য্যন্ত) বিজ্ঞান ও শিল্পাদি শিক্ষার জন্য দেওয়া কর্ত্তব্য। পুত্রের সংখ্যা বেশী হইলে ইহার হার কমিতে পারে।

মৃত ব্যক্তির অনুরূপ প্রকৃতির যুবকদিগকে তাহার মানসপুত্র বলা যাইতে পারে, তাহাদের শিক্ষার জন্য এই ত্যক্ত সম্পত্তির কতক অংশ ব্যয়িত হওয়া উচিত।

(ছ) একান্নবর্ত্তী পরিবার।

একান্নবর্ত্তী পরিবারের লোকের প্রকৃতি উদার এবং ক্ষমাশীল হইলে একান্নবর্ত্তী পরিবার খুব ভাল, কিন্তু সেই রকম লোক সংসারে আজ কাল প্রায় দেখিতে পাওয়া যায় না, সুতরাং এই জীবন সংগ্রামের দিনে, জিনিসপত্রের মহার্ঘতার দিনে, একান্নবর্ত্তী পরিবারের অনিষ্টকারিতা সর্ব্বদা দেখিতে পাওয়া যায়। ঝগড়া হওয়ার পূর্ব্বে স্বার্থপরতার ভাব একটু দেখা দেওয়া মাত্রই পৃথক হইয়া পড়া উচিত।

ব্যবসায়ে লাভ লোকসানের ঠিক নাই, লাভ হইলে সম্পত্তি নিয়া মোকদ্দমা, লোকসান হইলে দায়িত্ব নিয়া মোকদ্দমা। অতএব ব্যবসায় আরম্ভ করিবার পূর্ব্বেই পৃথক হইয়া ব্যবসায় করা উচিত। অর্থোপার্জ্জন করিয়া নিজের ভোগ বিলাস কথঞ্চিৎ লাঘব করিয়া পৃথকান্ন ঘনিষ্ট আত্মীয়দিগকে যথাসাধ্য সাহায্য করা অবশ্য কর্ত্তব্য। একান্নবর্ত্তী পরিবারে আলস্য বৃদ্ধি করে, অনেকেই একের গলগ্রহ হয় এবং একের উপর দৌরাত্ম্য করে। একান্নবর্ত্তী পরিবারে চাকর, লৌকিকতা প্রভৃতি কতকগুলি ব্যয়সংক্ষেপ হয়। সুতরাং যতকাল একত্রে থাকা যাইতে পারে তাহাই ভাল, জমীদারদের পক্ষে ইহা বিশেষ আবশ্যকীয়।

(জ) পৃথক হওয়ার সোপান।

১। যদি স্ত্রীলোকের ঝগড়া পৃথক হওয়ার কারণ হয় তবে খাওয়া দাওয়া পৃথক করিবে।

২। যদি পরিবারস্থ কোন লোক উচ্ছৃঙ্খল হয়, তবে সেই উচ্ছৃঙ্খল ব্যক্তি যেই পরিমাণ অর্থ সাধারণ তহবিল হইতে নেয়, অন্যেরও সেই হিসাবে নেওয়া উচিত, এবং যখন সে ধার করিতে আরম্ভ করে তখন অন্য স্বচ্ছল অংশীদের তাহাকে টাকা ধার দেওয়া উচিত। যখন সে তাহার সম্পত্তির অংশ বিক্রয় করিতে আরম্ভ করে, তখন স্বচ্ছল অংশীদের তাহা খরিদ করা উচিত।

যৌথ পরিবার প্রথা। (Joint Mess system.)

কলিকাতা অঞ্চলের যৌথ পরিবার প্রথা পৃথকান্ন অপেক্ষা ভাল। বামুন, চাকর, তত্ত্ব এবং চাঁদা প্রভৃতির খরচ কম পড়ে। একের অর্জ্জিত বা সঞ্চিত সম্পত্তি অন্যে পায় না। একের ঋণের জন্য অন্যে দায়ী হয় না।

ভাতের খরচ এক সঙ্গে; দুধ, জলখাবার, কাপড়, ডাক্তার প্রভৃতির খরচ পৃথক থাকে। তবে বিবাহ, শক্তপীড়া, প্রভৃতিতে একে অন্যের যথা সাধ্য সাহায্য করে। ভাতের টাকাও আয় অনুসারে কম, বেশী দিয়া থাকে। ইহাতে কিছু নীচতা বৃদ্ধি করে। যথাসম্ভব খাওয়া পরা একরকম করা উচিত।

পিতা বর্ত্তমানে অথবা সৎভাব থাকার সময় সম্পত্তি ভাগ করিয়া একান্নে থাকিলে পরে পৃথকান্ন হওয়ার সময় ঝগড়ার সম্ভাবনা কমিয়া যায়। কারণ এক সময় পৃথকান্ন হইবেই হইবে।

বিলাতে কোন কোন পিতা ও জ্যেষ্ঠ ভ্রাতা প্রভৃতি, ছেলেদিগকে পড়ার খরচ দিয়া তমসুক নিয়া থাকেন। এদেশীয় ছেলেদের ক্রমশঃ যেরূপ অকৃতজ্ঞতা ও স্বাবলম্বনের অভাব দেখা যাইতেছে অনেকে পড়ার খরচ দিবে না, দিলেও তমসুক নেওয়ার আবশ্যক হইবে।

বংশমর্য্যাদা। বিবাহের পাত্র পাত্রী অন্বেষণ সময়ে সদ্বংশ দেখা স্বাভাবিক। যে বংশে বহু ধনী, মানী, জ্ঞানী, বিদ্বান্ ও ধার্ম্মিক লোক ছিলেন এবং আছেন সেই বংশই সদ্বংশ। কুলাকাঙ্ক্ষী লোক সব ঐ রকম বংশের মূর্খ, দরিদ্র, অসৎ পাত্রকেও শ্লাঘ্য এবং কাঁণা, খোঁড়া কলহপ্রিয়া কন্যাকে শ্লাঘ্যা মনে করেন। কিন্তু বর এবং কনের মাতা পিতার চরিত্র সম্বন্ধে বড় ভাবেন না। আমার মতে সর্ব্বাগ্রে মাতাপিতার স্বাস্থ্য ও চরিত্রাদির অনুসন্ধান করা আবশ্যক।

নিজের তুলনায় খুব উচ্চবংশে বিবাহ সম্ভ্রমের কারণ না হইয়া অনেক স্থলে অসম্ভ্রমের কারণ হইয়া পড়ে। সদ্বংশজ কুটুম্ব দেখা হইলেই আত্ম-গৌরব প্রকাশ করিয়া অসদ্বংশজ কুটুম্বকে লজ্জিত করিয়া থাকে। বিদ্যা ধন প্রভৃতির আকর্ষণে অল্প উচ্চবংশীয়েরা সম্বন্ধ করিতে চাহিলে ভালই। কিন্তু পণ দিয়া কন্যা আনিয়া সম্ভ্রম বৃদ্ধি করাতে সম্ভ্রম বৃদ্ধি না হইয়া বরং হ্রাস হয়। বিশেষতঃ শাস্ত্রে আছে ক্রীত-স্ত্রী দাসীবৎ।

নূতন ধনীরা পুরাতন ধনীদের সহিত সম্বন্ধে চাল চলন রান্না খাওয়া শিখিতে পারে।

সেলাই। আমাদের দেশের অনেক বালিকা মুখ্য সেলাই না শিখিয়া কেবল গৌণ সেলাই শিখে। নিত্য প্রয়োজনীয় লেপ্, কাঁথা, বালিশের ওয়াড়, জামা, মোজা মেরামত ও রিপুকর্ম্ম প্রভৃতি না শিখিয়া গৌণ সেলাই অর্থাৎ নিষ্প্রয়োজন আসন্, কম্ফার্টার গরম মোজা প্রভৃতি সেলাই শিখে।

কুটুম্ব পোষণ। অলস, অমার্জ্জিত-চরিত্র বা অসচ্চরিত্র উপায়হীন কুটুম্বকে পোষণ করা নিতান্ত আবশ্যক হইলে সাধ্যমত দৈনিক, মাসিক বা বার্ষিক বৃত্তি করিয়া দেওয়া উচিত ; এক পরিবারে কখনও রাখিতে নাই, এবং নিজ ব্যবসায়ে চাকরি দিতে নাই।

নিস্ফল প্রশংসা। কেহ কেহ অনর্থক আপন স্ত্রী পুত্রের প্রশংসা করিয়া থাকেন, কিন্তু তাহা অন্যে বিশ্বাস করে না; সুতরাং এইরূপ প্রশংসা করিয়া হাস্যাস্পদ হওয়ার ফল নাই। অনেক স্থলে বিশেষ দোষ থাকিলে তাহা ঢাকিবার জন্য লোকেরা অন্যের নিকটে আপন পরিবারস্থ লোকের প্রশংসা করিয়া থাকে; তাহা করিবামাত্র অন্য লোকেরা বুঝিতে পারে।

অবরোধ প্রথা। ভদ্র স্ত্রীলোকগণ রেলষ্টেসনের একপ্রান্ত হইতে অপর প্রান্তে চলিয়া যাইতে বাধ্য হন; এবং তীর্থস্থানে ২।১ ক্রোশ পথও হাঁটিতে বাধ্য হন। কিন্তু সহরে এক বাসা হইতে বড় রাস্তার অপর পার্শ্বস্থ অন্য বাসায় যাইতে হইলেই পাল্‌কী বা গাড়ীর আবশ্যক হয়; এইরূপ যানের আবশ্যকতা তুলিয়া দিলে অনেক ব্যয়ের সংক্ষেপ হয়, এবং কার্য্যের সুবিধা হয়। কিন্তু অশিক্ষিতাবস্থায় যাতায়াত বৃদ্ধি পাইলে ঝগড়া বৃদ্ধির সম্ভবনা।

বামন ও চাকরকে অবসর সময়ে অতিরিক্ত ঠিকা কাজ দিয়া তাহাদের আয়বৃদ্ধি করা আবশ্যক।

গৃহিনী "হাত অবসর নাই" বলিয়া অন্য লোককে বসাইয়া রাখিবেন না। যাহাকে যাহা দিতে হবে, আগে দিয়া বা বাহির করিয়া রাখিয়া কার্য্যে বসিবেন। অবিবেচক গৃহিনী কোন কার্য্য করিতে বসিয়াছেন, সরকার বাজার করিবার জন্য টাকা চাহিতেছে, গোয়ালা দুধ দেওয়ার জন্য ঘটি চাহিতেছে, চাকর মসলা পিষিবার মসলা চাহিতেছে; কিন্তু গৃহিনীর হাত অবসর নাই সকলেই বসিয়া আছে। তিনি সব জিনিসাদি ও টাকাকড়ি নিজ হাতে রাখিয়া কর্ত্তা হইতে ভালবাসেন, কাজের সময় আলস্য ত্যাগ করিয়া বা স্বভাববশতঃ জিনিস বাহির করিয়া দিতে অনিচ্ছুক। টাকা পয়সা সঙ্গে রাখিলে অনেক সুবিধা হয়।

বাজার করা। চাকর দ্বারা বাজার করান কখনই উচিত নহে কারণ বিশ্বাসী চাকর দুর্ল্লভ। অবসর থাকিলে নিজে বা পুত্রাদির দ্বারা বাজার করান উচিত। বড় লোকদের বেশী বেতনের সৎ কর্ম্মচারী দ্বারা বাজার করান উচিত। ইহাতে খাওয়া ভাল হয়, পয়সা বাঁচে।

১৯। বাড়ী করা।

(ক) দেশ নির্ণয়।

বিশেষ অসুবিধা না থাকিলে এবং হাতে যথেষ্ট টাকা থাকিলে পশ্চিম অঞ্চলে বাড়ী করা উচিত, কারণ জলবায়ু ভাল ও খাদ্যদ্রব্য সস্তা। বাঙ্গালীরা পূর্ব্বে পশ্চিম দেশেই ছিল, অর্থ সংগ্রহের জন্য বাঙ্গালায় আসিয়াছিল, যাহাদের যথেষ্ট অর্থ সংগ্রহ হইয়াছে, তাহাদের বাঙ্গালা দেশে থাকার কোনও আবশ্যকতা দেখা যায় না। বিশেষতঃ শাস্ত্রে আছে ঃ—

"অঙ্গ-বঙ্গ-কলিঙ্গেষু সৌরাষ্ট্র-মগধেষু চ।
তীর্থযাত্রাং বিনা গচ্ছন্ পুনঃ সংস্কারমর্হতি ॥"

(খ) স্থল নির্ণয়।

"ধনিনঃ শ্রোত্রিয়ো রাজা নদী বৈদ্যশ্চ পঞ্চমঃ।
পঞ্চ যত্র ন বিদ্যন্তে তত্র বাসং ন কারয়েৎ ॥"

অধিকাংশ গ্রামেই এই সকল সুবিধা সম্পূর্ণরূপে পাওয়া যায় না; সুতরাং মধ্যবিত্ত লোকের পক্ষে গ্রামে বাস করিবার বিশেষ আবশ্যকতা না থাকিলে সহরে বাড়ী করাই উচিত। কিন্তু জমিদারদের গ্রামে ও সহরে উভয় স্থলেই বাড়ী থাকা আবশ্যক। ইহা বলা বাহুল্য যে, কৃষক এবং তাহাদের প্রয়োজনীয় ব্যবসায়ী ও কর্ম্মোপজীবীদের বাড়ী গ্রামেই থাকিবে।

(গ) গ্রামে পাকা বা মূল্যবান্ বাড়ী।

কৃষকদের অবস্থা স্বচ্ছল না হওয়া পর্য্যন্ত গ্রামে পাকাবাড়ী করা প্রবাসীদের পক্ষে অসুবিধাজনক। সহর অপেক্ষা গ্রামের বাড়ীতে খরচ

বেশী পড়ে। অভাবের সময় বিক্রয় করিতে পারা যায় না, গেলেও উপযুক্ত মূল্য পাওয়া যায় না, ভাড়াটে মিলে না। অধিকন্তু বাড়ী সংরক্ষণের জন্য বেতন দিয়া প্রহরী রাখিতে হয়, কিন্তু সে শাসনাভাবে কর্ত্তব্য পালন করে না।

(ঘ) বাড়ীর পজিসন্ (position).

ইঞ্জিনিয়ারদ্বারা প্ল্যান করাইয়া বাড়ী করিবে, ফি দিলেও অনেক লাভ হইবে। সর্ব্ব প্রথমে দেখা উচিত প্রত্যেক ঘরে আলো ও হাওয়া যায় কি না এবং কোন রকমে অস্বাস্থ্যকর না হয়। তার পর কার্য্যের সুবিধার দিকে এবং তৎপর সৌন্দর্য্যের দিকে বিশেষ দৃষ্টি রাখিতে হইবে।

"পূবে হাঁস পশ্চিমে বাঁশ দক্ষিণে ছেড়ে উত্তর ঘেরে, বাড়ী কর্‌গে ভেড়ের ভেড়ে।"

এমন ভাবে বাড়ী করা যায় যে বাহির অপেক্ষাও ঘরের ভিতরে বেশী বাতাস বহিবে; এবং ঘরের অন্ধকারময় স্থানেও বাতাস যাইবে। কিন্তু সকল স্থানে দেখিতে সুন্দর হইবে কিনা সন্দেহ।

(ঙ) তীর্থাবাস ও স্বাস্থ্যনিবাস।

দার্জ্জিলিং প্রভৃতি স্বাস্থ্যকর স্থানে বা কাশী প্রভৃতি তীর্থস্থলে সামান্য অবস্থার লোকেদের বাড়ী খরিদের মত টাকা হইলেই বাড়ী খরিদ করা উচিত নহে। সেই স্থানে ২।৪ বৎসর ভাড়াটে বাড়ীতে থাকিয়া সুবিধা বোধ করিলে তাহার পর বাড়ী খরিদ বা প্রস্তুত করা উচিত। কোন কারণে সেই থানে থাকা না হইলেও বেশী হারে ভাড়া পাওয়া যায় বটে, কিন্তু সারা বৎসর ভাড়াটে থাকে না, সুতরাং লাভ কম হয়। সহজে বিক্রয় করা যায় না। ভাড়া আদায় এবং মেরামত ইত্যাদি অসুবিধাজনক।

যাঁহাদের ৺অন্নপূর্ণা বিশ্বেশ্বর দর্শন সপ্তাহান্তে বা মাসান্তে হইলেও চলে, কিন্তু ৺গঙ্গা স্নান প্রত্যহ তিনবেলা চাই তাঁহাদের জন্য ৺কাশীধামের উত্তর, বা দক্ষিণে, গঙ্গার উপর পঞ্চক্রোশীর বাহিরে, বড় বড় রাস্তা ও বাগানসহ পরিষ্কার প্রশস্ত বাড়ী করিয়া নূতন কাশী স্থাপন করিলে, বাঙ্গালীদের থাকার বিশেষ সুবিধা হইবে।

(চ) নিভৃত চিন্তাগার।

চিন্তাগার গোল হইলেই সর্ব্বাপেক্ষা ভাল, কিন্তু তাহা বেশী ব্যয়সাধ্য। চতুষ্কোণ করিয়া কোণটা কাটিয়া দিলে ব্যয়ও কম হইবে, কাজেরও বেশী অসুবিধা হইবে না। চলিবার সময় যেন মুখ ফিরাইতে না হয়, বেশী লম্বা হইলে ভাল। মুখ ফিরাইতে হইলে অন্যমনস্ক হওয়ায় আশঙ্কা থাকে। হাঁটিতে হাঁটিতে বুদ্ধি খোলে। নির্জ্জন ও আলিসাযুক্ত ছাদের উপর চিন্তাগার মন্দ হয় না। যাহাদের বাড়ীর সংলগ্ন নির্জ্জন বাগান ও মাঠ আছে তাহাদের চিন্তাগারের আবশ্যক নাই। চক্রাকারে একটা স্থান বেড়া দিয়া নিলেই হইবে, কিন্তু রোদ, বৃষ্টি ও হিমের অসুবিধা থাকিবে। যাহাদের তামাক খাওয়া অভ্যাস আছে, তামাক খাইতে খাইতে তাহাদের বুদ্ধি খোলে, তাদের চিন্তাগারের আবশ্যক হয় না।

(ছ) পায়খানা।

পায়খানা অল্প ব্যয়ের হইলেও ইঞ্জিনিয়ার দ্বারা প্ল্যান করাইয়া করিবে। আমি যত পায়খানা দেখিয়াছি তন্মধ্যে অনেকই একটু বিবেচনার ক্রটিতে অসুবিধাজনক করিয়া রাখা হইয়াছে।

(জ) প্রস্তুত প্রণালী।

কণ্ট্রাক্ট অপেক্ষা কমিসন হিসাবে বাড়ী করায় লোকসানের সম্ভাবনা কম।

(ঝ) ব্যয়।

Square house is cheapest and the longest dearest. দীর্ঘে পার্শ্বে সমান বাড়ী করিতে খুব সস্তা হয়, যত লম্বা, তত মূল্য বেশী লাগে।

(ঞ) বাগান।

প্রত্যেকের বাড়ীতেই ফুল ও শাক সব্‌জির বাগান থাকা উচিত। বাড়ীতে বাগান না থাকিলে বাড়ী সুন্দর ও স্বাস্থ্যকর হয় না। ছোট বাড়ীতেও ২।৪টা ফুলগাছ বা পাতা বাহার গাছ এবং লঙ্কাগাছ, আদারগাছ, লেবুরগাছ ও পেয়ারা গাছ হইতে পারে।

সব্‌জি বাগান। স্থান বেশী থাকিলে সব্‌জিবাগান করা উচিত। গৃহস্থের পক্ষে নানারকম সব্‌জি অল্প অল্প করা উচিত। এক রকম বেশী করিলে ঘরে খরচ হয় না, অথচ অন্য রকম কিনিতে হয়। আলু পটল ও মূলা প্রভৃতির চাষ একটু শক্ত। বেশী পরিশ্রম করিতে না পারিলে, এই সব না করিয়া কিনিয়া নেওয়া উচিত।

কলাগাছ। বীচি কলার গাছ অল্প পরিশ্রম সাধ্য এবং অনেক উপকারে আসে। পাতা, থোড় ও মোচা পাওয়া যায়।

ফুল বাগান। সৌখিন লোকদিগের ফল বাগান না করিয়া ফুল ও ক্রোটনের বাগান করাই ভাল। আর দুর্বাঘাসযুক্ত জমিই সুন্দর ও সস্তা। বাগানে গাছগুলি খুব পাতালা লাগান আবশ্যক। গ্রুপ করিলে অতি ঘন করিতে হইবে। প্রত্যহ পরিষ্কার করা চাই। অতিরিক্ত এবং পুরাতন ভাল পাতা ফেলিয়া দেওয়া চাই।

ফল বাগান। ছোট বাড়ীতে আম কাঁটাল প্রভৃতির গাছ রোপণ করিয়া অন্ধকার ও অস্বাস্থ্যকর করা উচিত নয়। বড় বাড়ীতে ফলবাগান করিতে হয়। গাছ পাতলা লাগাইতে হয়। বড় হইলেও যেন একটার গায়ে অন্যটা না লাগে।

২০। স্বাস্থ্যরক্ষা।

মানসিক ও শারীরিক স্বাস্থ্যরক্ষা করা আবশ্যক। মানসিক স্বাস্থ্যের জন্য নির্দ্দোষ আমোদ, গান, বাজনা, সুন্দর দৃশ্য দর্শন; এবং শরীরের জন্য নিয়মিত আহার, নিদ্রা, ভ্রমণ ও বিশুদ্ধ বায়ু সেবন ইত্যাদি আবশ্যক; কিন্তু যাহারা ঠিক আর্য্যধর্ম্মানুসারে ব্রাহ্ম্য মূহূর্ত্তে শয্যাত্যাগ, প্রাতঃস্নান, সন্ধ্যা, প্রাণায়াম, জপ, বিন্দুধারণ ও শাস্ত্রমতে আহারাদি করেন, তাহাদের ব্যায়ামের আবশ্যকতা নাই। বাল্যাবস্থা হইতেই স্বাস্থ্যরক্ষার নিয়ম পালন করা উচিত; তাহা না করিলে সমস্তজীবন নানারোগে কষ্ট পাইতে হয়। আমার অনেক বন্ধু ও আমি এই আলস্যের শাস্তি ভোগ করিতেছি।

স্মৃতি শাস্ত্রের নিয়মগুলি স্বাস্থ্যরক্ষার পক্ষে অত্যন্ত প্রয়োজনীয়, ধর্ম্মের তীব্র শাসনের উল্লেখ থাকায় এবং যুক্তি না থাকায় অনেকে অবিশ্বাস করিয়া সেইগুলি পালন করেন না, অথচ ইউরোপীয় স্বাস্থ্যরক্ষার প্রণালী ও ব্যয়বাহুল্যাদি কারণে গ্রহণ করেন না, সুতরাং অম্লপিত্ত, অজীর্ণ ও বহুমূত্র প্রভৃতি রোগে জড়িত হইয়া, মৃতবৎ কালযাপন করেন। ইহার সত্যতা প্রমাণ করিতে হইলে সাধু, সন্ন্যাসী, সুব্রাহ্মণ ও বিধবা প্রভৃতি যাঁহারা শাস্ত্রমতে থাকেন তাঁহাদের স্বাস্থ্য আমাদের মত আচারভ্রষ্ট লোকদের স্বাস্থ্যের সহিত তুলনা করিলেই বুঝিতে পারা যায়। কিন্তু যাত্রার দিনের কোনও যুক্তি পাওয়া যায় না। কার্য্যের বড়ই ক্ষতি হয়।

পঠদ্দশায় বালকেরা অভিভাবকহীন অবস্থায় থাকিয়া শুধু পড়িতে থাকে, শরীরের দিকে বিন্দুমাত্রও দৃষ্টি করে না, সুতরাং সংসারে প্রবিষ্ট হইয়াই অসুস্থ হইয়া পড়ে।

কৃত্রিম খাদ্যদ্রব্য :—ভেজাল তৈল, দুগ্ধ, ঘৃত ও দোকানের প্রস্তুত মিষ্টান্ন প্রভৃতি স্বাস্থ্য নষ্ট করে।

(ক) পান।

পানে পাকশক্তি বৃদ্ধি করে বটে কিন্তু বাল্যাবস্থায় জিহ্বা শক্ত করে, সাধারণ লোকের পক্ষে ইহা অনাবশ্যক, বিশেষতঃ ইহার অনভ্যাসে ব্যয় সঙ্কোচ হয়।

(খ) তামাক।

তামাক ভাল ক্লান্তি নিবারক বলিয়া পৃথিবীর সর্ব্বত্র প্রচলিত, বোধ হয় শ্রমজীবীদের পক্ষে ইহা বিশেষ উপকারী। আমি তামাক খাইনা বলিয়া ইহার আবশ্যকতা বুঝিতে পারিতেছি না। ইহার ব্যবহারে কাহারও কফরোগ বৃদ্ধি হইয়া থাকে, মুখে গন্ধ হয়। হুকায় তামাক খাওয়াতে অনেক সময় নষ্ট হয়, অপরিষ্কার করে, এবং একটু অসাবধান হইলেই আগুন লাগে। পুনঃ পুনঃ না ধুইয়া এক হুকায় বহু লোকের ধূম্রপানে ঘৃণার উদ্রেক হয়।

(গ) চা।

দার্জ্জিলিং অঞ্চলে শ্রমজীবী লোকেরা এক পেয়ালা চা ও সামান্য ছোলাভাজা খাইয়া সমস্ত দিন পরিশ্রম করে এবং রাত্রে ভাত খায়। তাহাদের শরীর খুব সুস্থ। বাঙ্গালী শ্রমজীবীদের পক্ষে এই অবস্থায় কোন অসুবিধা না হইলে এক বেলার খাওয়া সঞ্চয় হইতে পারে; কিন্তু যাহারা শারীরিক পরিশ্রম বেশী করে না, তাহাদের পক্ষে ইহা স্বাস্থ্যকর হইবে কিনা সন্দেহ, কারণ চা পান অভ্যাস করিয়া অনেককেই অম্লপিত্ত রোগে ভোগিতে দেখা যায়।

(ঘ) জল নষ্ট।

ভারতবর্ষের প্রায় সর্ব্বত্রই পুকুরের জলে স্নান, বাসনমাজা, ময়লা কাপড় ধোয়া ও অনেক স্থলে প্রস্রাব ও শৌচকর্ম্ম করা হইয়া থাকে। স্ত্রীলোকেরা ইহাতে বিশেষ পটু। অনেক স্থলে এই জলই পান করিতে হয়।

দেবঘর বৈদ্যনাথ তীর্থে শিবগঙ্গায় দন্তধাবন ও মুখ প্রক্ষালন নিষেধ কিন্তু অপর ঘাটে শৌচকর্ম্ম করিতে কোন আপত্তি নাই।

(ঙ) চিকিৎসা।

সামান্য পীড়াতে ঔষধ সেবন করিবে না। প্রায় ঔষধই অল্প বা অধিক পরিমাণে বিষ; কিন্তু ওলাউঠা প্রভৃতি শক্ত পীড়ায় প্রারম্ভেই চিকিৎসা করান উচিত। ঔষধ যত না খাইয়া বা কম খাইয়া পার, বাল্যকাল হইতে তাহার চেষ্টা করিবে। ঔষধে এক ব্যারাম যেমন কমায় মাত্রাধিক্যে অন্য ব্যারাম তেমন বাড়ায় বা জন্মায়। অতিরিক্ত সেবন অন্যায়, স্বাস্থ্য নষ্ট করিয়া দেয়।

ঘরে ঔষধ থাকিলে কেহ কেহ একটু অসুস্থ হইলেই ঔষধ খাইয়া থাকেন। সেই স্থলে নিয়ম করা উচিত যে ভাল ডাক্তারকে দেখাইয়া ঔষধ খাওয়া। আমি তাহাই করিয়া থাকি।

কুচিকিৎসা অপেক্ষা অচিকিৎসা ভাল। শক্ত পীড়াতে সামান্য চিকিৎসকের দ্বারা চিকিৎসা করাইবে না।

রোগীকে পিপাসার সময় অবশ্যই জল দিতে হয়, তবে স্থলবিশেষে বেশী বা কম।

ক্ষুধার সময় রোগীকে অবশ্যই পথ্য দিবে, শুধু ওলাউঠা রোগে কৃত্রিম ক্ষুধার সময় ব্যতীত।

কুইনাইন খাইলেও জ্বর রোগীর পুরাতন তেঁতুল, কুল প্রভৃতি টক্ খাওয়াতে দোষ নাই বরং সময় সময় আবশ্যকীয়।

মাথা গরম হইলে মাথায় জল বা বরফ দিলে ক্ষতি নাই, বরং ভাল। মাথায় কখনও গরম জল দিবে না।

আমাশয় রোগ। আয়ুর্ব্বেদীয় চিকিৎসায় অনেককে আরোগ্য হইতে দেখিয়াছি; হোমিওপ্যাথি মতেও আরোগ্য হইতে দেখিয়াছি, কিন্তু অ্যালোপ্যাথি মতে আরোগ্য হইতে কম দেখিয়াছি।

চক্ষুরোগ। এই রোগে সাধারণ অ্যালোপ্যাথি ডাক্তারদ্বারা চিকিৎসা করান উচিত নহে, যাঁহারা শুধু চক্ষুরোগের চিকিৎসা করেন (specialist) তাঁদের দ্বারাই চিকিৎসা করান উচিত। হোমিওপ্যাথিমতে অতি অল্প সময়ে অনেক লোককে আরোগ্য হইতে দেখিয়াছি।

হাতুড়ে চিকিৎসক। অনেক সময় হাতুড়ে চিকিৎসায় অল্প সময়ে খুব বড় রোগ সহজে আরোগ্য হয়, কিন্তু বিপদের আশঙ্কাও খুব বেশী; সুতরাং শাস্ত্রমত চিকিৎসা করাই ভাল। অন্ততঃ হাতুড়ে মতে চিকিৎসা করাইতে হইলে শাস্ত্রজ্ঞ চিকিৎসকের অনুমোদন মতে করা উচিত।

চিকিৎসক মনোনয়ন। কোনও পরিবারে কাহারও কোন সামান্য পীড়া উপস্থিত হইলে যত বন্ধুবান্ধব দেখিতে আসিবে, সকলেই এক একটি ঔষধের নাম করিবে, এবং সেই ঔষধে নিশ্চয় আরোগ্য হইবে বলিয়া বলিবে। রোগীকে সেই ঔষধ ব্যবহার করাইলে তাহারা সন্তুষ্ট হইবে; অন্যথায় তাহারা অসন্তুষ্ট হইবে। প্রত্যেক রকম পীড়াই নানা শ্রেণীর থাকে। এক ঔষধে সকল শ্রেণীর পীড়া ভাল হয় না; সুতরাং কোন্ ঔষধে ভাল হইবে, তার ঠিক নাই। গরিব না হইলে কোনও চিকিৎসাবিধিমতে চিকিৎসা করাই নিরাপদ্। কঠিন পীড়ার সময় এক একজন বন্ধুবান্ধব এক একজন চিকিৎসকের নাম

করিয়া থাকেন, তাহাতে সময় সময় স্বার্থও জড়িত থাকে। ঐ সময় যে বন্ধু নিরপেক্ষ, ঘনিষ্ট, বুদ্ধিমান্ এবং চিকিৎসা বিষয়ে যাঁহার কিছু জ্ঞান আছে, তাঁহারই মত নিয়া চিকিৎসক নিযুক্ত করা উচিত।

Paying Hospital. (ব্যবসায়ী হাঁসপাতাল) :—ব্যবসায়ী হাঁসপাতাল এই দেশে হয় নাই, হইলে চিকিৎসার সুবিধা হইবে।

রোগি-গৃহ। রোগীর গৃহ স্বাস্থ্যকর হওয়া নিতান্ত আবশ্যক। রোগীর গৃহে ৩।৪ জনের বেশী লোক থাকা উচিত হয় না। কিন্তু দর্শকদিগকে ঘরে যাইতে না দিলে সকলেই অসন্তুষ্ট হন। ইহা নিবারণের ভার কর্কশ-প্রকৃতির প্রতিবাসীর উপর থাকা ভাল।

২১। ভ্রমণ।

স্থানান্তরে যাইবার সময় সঙ্গে কি কি জিনিস লইতে হইবে, তাহার তালিকা প্রস্তুত করা আবশ্যক। এই তালিকা প্রস্তুত করিতে কিছু সময় লাগে, এবং সময়ে সময়ে তাহাতে ভুলও হয়; ঐ ভ্রমের দরুণ পথে কষ্ট হয়। অতএব অবসর সময়ে একখানি তালিকা প্রস্তুত করিয়া রাখিলে এবং সেই তালিকাখানি একখানি পিচ্‌বোর্ডে (Paste board) অথবা ষ্টীল ট্রাঙ্কের ঢাক্‌নার ভিতর দিকে আঁটিয়া রাখিলে অতি অল্প সময়ে পথের দ্রব্য সংগৃহীত হইতে পারে এবং তাহাতে ভ্রম হইবার সম্ভাবনা খুব কম। নিম্নে তালিকার নমুনা করিয়া দিলাম; নিজ আবশ্যক মত পরিবর্ত্তন ও পরিবর্দ্ধন করিয়া লইলেই হইবে :—

পোষাক। ধুতি, চাদর, জামা, রুমাল, তোয়ালে, গেঞ্জী, মোজা, ছাতা, ছড়ি, জুতা, চটি জুতা।

বিছানা। বালিশ, লেপ, তোষক, চাদর, Bedstripe.

খাদ্য। লুচি, সন্দেশ, আদা, আচার, লবণ, তেঁতুল, সাগু, ফল।

বাসন। থালা; ঘটি, বাটি, গ্লাস।

পুস্তকাদি। নোটবুক, পেন্সিল, দোয়াত, কলম, পোর্টফলিও।

নানাবিধ। ঔষধ, হাতমাটি করিবার মাটি বা সাবান, দন্তকাষ্ঠ, দূরবীক্ষণ যন্ত্র, দিগ্‌দর্শন যন্ত্র, ছুরি বা কাটারী।

(ক) দিগ্‌ভ্রম।

দিগ্‌ভ্রম হইলে মন ভাল লাগে না; যেস্থানে ভ্রম একবার জন্মে, সেইস্থানে ভ্রম প্রায়ই যায় না। দিকের প্রতি অমনোযোগী হইয়া চলাই

ইহার কারণ; চলিয়া যাইতে উহা প্রায় জন্মে না, বক্রপথে কচিৎ জন্মিয়াও থাকে; যানে যাইতে দিকের প্রতি মনোযোগ থাকে না, তখনই অধিক জন্মে।

(খ) দিগ্‌ভ্রম নাশের উপায়।

পথে থাকিলে অন্য যাহার দিক ঠিক আছে তাহাকে বলিয়া রাখিবে যে আমি মুখ ঢাকিলাম; এই যানের সম্মুখ যখন অমুক দিকে থাকিবে তখন আমাকে বলিবে, তখন আমি মুখ খুলিব। তখন ঢাক্‌নি খুলিলেই দিক্ ঠিক হইবে। গন্তব্য স্থানে পৌঁছছিয়া দিগ্‌ভ্রম থাকিলে মুখ ঢাকিয়া নিজের সংস্কারমত দিকে যান রাখিলে ভ্রম নষ্ট হইবে। যান আয়ত্তাধীন না হইলে বড় যান হইতে নামিয়া ছোট যানে উঠিয়া পূর্ব্বভাবে সংস্কারমত দিকে যান স্থাপন করাইয়া ঢাক্‌নি খুলিলেই দিক্ ঠিক হইবে।

(গ) পথ চলা।

জনাকীর্ণ রাস্তায় চলিবার সময় সম্মুখদিক হইতে যে সব লোক আসে, তাহাদের সহিত সংঘর্ষণ না লাগিবার জন্য প্রচলিত নিয়মানুসারে যে যার বামদিকে যাইবে, তাহা হইলে কাহারও সহিত কাহারও সংঘর্ষণ হইবে না; কিন্তু সকল সময়ে বামদিকে যাওয়ার সুবিধা হয় না, তখন ডানদিকে যাইতে হইবে। ডানদিকে যাইতে হইলে সম্মুখের লোকেরও তাহার ডানদিকে আসা আবশ্যক। ইহা তাহাকে বুঝাইয়া বলিতে হয় যে "আমার বামদিকে যাওয়ার অসুবিধা বলিয়া আমি আমার ডানদিকে যাইব; আপনিও আপনার ডানদিকে আসুন"; এই সব কথা বলা অপেক্ষা তোমার ডানহাত ডানদিকে প্রসারণ করিয়া ইঙ্গিতে সম্মুখস্থ লোককে বুঝাইয়া দিবে যে তুমি ডানদিকে যাইতেছ, তবেই তিনিও তাঁহার ডানদিকে আসিবেন।

(ঘ) পথ চলায় বোঝা।

দীর্ঘ পথ চলিবার সময় সঙ্গে বোঝা থাকিলে তাহা হাতে করিয়া নেওয়া সুবিধাজনক নহে; পশ্চাৎদিকে কোমরে বা পৃষ্ঠে বাঁধিয়া নিলে খুব সুবিধা। পাহাড়ীয়া স্ত্রীলোকেরা এইভাবে ২/ মণ ২৷৷০ মণ বোঝা নিয়া পাহাড়ে উঠিয়া থাকে। তীর্থযাত্রীদের মত স্কন্ধের উপর থলের মধ্যস্থান রাখিয়া, সম্মুখে ও পশ্চাতে দুইটা শেষ ভাগ রাখাও সুবিধাজনক। মাথায় বোঝা নিলে মস্তিষ্ক নষ্ট হয়, ইহা শরীরতত্ত্ববিৎ পণ্ডিতেরা বলেন।

সমালোচনা।

ব্যবসায়ী। শ্রীমহেশচন্দ্র ভট্টাচার্য্য প্রণীত। ৫৮ পৃষ্ঠা; মূল্য এক আনা। ভট্টাচার্য্য মহাশয় ব্যবসায় ক্ষেত্রে কৃতকর্ম্মা পুরুষ। তিনি নিজের দীর্ঘ ব্যবসায়ী-জীবনের অভিজ্ঞতা লিপিবদ্ধ করিয়া অন্য ব্যবসায়ী-দিগকে ব্যবসায়ের মূলসূত্র, সফলতার কারণ ও উপায়, ব্যবসায়ীর অনুষ্ঠেয় কর্ত্তব্য, প্রভৃতি বহু জ্ঞাতব্য কথা সহজ কথায় বেশ করিয়া বুঝাইয়া দিয়াছেন; ইহার practical উপদেশ গুলি যে পড়িবে তাহারই উপকার হইবে। সংসারী ও ব্যবসায়ী ব্যক্তি মাত্রেরই একবার পড়িয়া দেখা উচিত। ভট্টাচার্য্য মহাশয় বৃদ্ধ হইয়া ব্যবসায় ক্ষেত্র হইতে অবসর লইয়াছেন। এক্ষণে যদি এই পুস্তক খানিকে তিনি revise করিয়া বর্দ্ধিত-কলেবর করেন তবে সাধারণের উপকার করা হয়। এই ধরণের বই বাংলায় আর আছে কিনা জানি না।

প্রবাসী

আষাঢ়, ১৩১৭ সাল।

ব্যবসায়ী। দ্বিতীয় সংস্করণ। শ্রীযুক্ত মহেশচন্দ্র ভট্টাচার্য্য সঙ্কলিত। প্রাপ্তিস্থান—৯নং বনফিল্ডস্ লেন, কলিকাতা। মূল্য।০ চারি আনা। গ্রন্থকার স্বয়ং পাকা ব্যবসায়ী ও কৃতকর্ম্মী। ব্যবসায় সম্বন্ধে তিনি এই গ্রন্থে অনেক প্রয়োজনীয় কথার আলোচনা করিয়াছেন। আজি কালিকার দিনে ইহা বাঙ্গালী মাত্রের নিকটেই আদৃত হইবে।

বঙ্গবাসী

৩০শে আষাঢ়, ১৩১৮ সাল।

Byabosayee is the title of a book by Babu Mahesh Chandra Bhattacharjee. The author is himself a successful trader and he has recorded his own experience in the book. In a simple homely style he has dealt with various subjects that a neophyte in a trade ought to know. The book has been priced very moderately and can be had of the Economic Pharmacy at Bonfield's Lane.

THE BENGALEE
30th June, 1911.

ব্যবসায়ী। দ্বিতীয় সংস্করণ, মূল্য চারি আনা। শ্রীমহেশচন্দ্র ভট্টাচার্য্য প্রণীত। মহেশ বাবু ব্যবসায়ে প্রতিষ্ঠিত ব্যক্তি—আপন শক্তিবলে তিনি ব্যবসায়ের যে প্রভূত উন্নতি সাধন করিয়াছেন, তাহা আমাদের নিয়ত অনুধ্যানের বিষয়। তাঁহার জীবনব্যাপী মহা তপস্যা—ব্যবসায়ের উন্নতি সাধন। এই পুস্তকে এই তপস্যার ফল প্রতিফলিত। আমরা পড়িয়া বড়ই তৃপ্তি পাইলাম। ঘরে ঘরে এই পুস্তক প্রচারিত হউক। স্বদেশী কাগজে ছাপাইয়া ভালই করিয়াছেন।

নব্যভারত
জ্যৈষ্ঠ ও আষাঢ়, ১৩১৮ সাল।

ব্যবসায়ী। শ্রীমহেশচন্দ্র ভট্টাচার্য্য প্রণীত ও প্রকাশিত। দ্বিতীয় সংস্করণ। ১৩১৮। মূল্য চারি আনা। লেখক কৃতকর্ম্মা ব্যবসায়ী। তিনি নিজের অভিজ্ঞতালব্ধ বহু কাজের উপদেশ এই পুস্তকে লিপিবদ্ধ করিয়াছেন। কি করিলে ব্যবসায়ে সুবিধা ও উন্নতি হইতে পারে, সে সম্বন্ধে বহু Practical উপদেশ শৃঙ্খলার সহিত সন্নিবেশিত হইয়াছে।

ব্যবসায়ী অব্যবসায়ী সকলেই ইহা হইতে অনেক শিক্ষা ও সাহায্য পাইবেন এ কথা আমরা মুক্তকণ্ঠে বলিতে পারি। প্রথম সংস্করণ অপেক্ষা এ বার যথেষ্ট কলেবর বৃদ্ধি হইয়াছে। অথচ মূল্য সে অনুপাতে বেশী হয় নাই।

প্রবাসী
ভাদ্র, ১৩১৮ সাল।

"BYABASHYEE"

It is a treatise on the principles of business—by Babu Mahesh Chander Bhattacharyya, Price Annas 4, to be had at No. 9, Bonfield's Lane, Calcutta. It embodies the essential principles of business—the result of the author's life-long experience who is a very successful tradesman, as is evinced by the prosperous condition of the Allopathic and the Homoeopathic Stores established and conducted by him. He has shewn in this little book how one may attain to success by energetic and honest dealing with Constituents. As it is written in very simple and in some places colloquial language, it can be easily understood by all classes of Bengalí-knowing people. We venture to say that it will be an instructive guide to our youths who, through dislike for office-drudgery, betake themselves to business with little experience in the same and are likely to suffer heavy loss in consequence.

THE AMRITA BAZAR PATRIKA,
15th Septr., 1911.

ব্যবসায়ী। দ্বিতীয় সংস্করণ। শ্রীমহেশচন্দ্র ভট্টাচার্য্য প্রণীত মূল্য চারি আনা। প্রণেতা নিজে ব্যবসায়ী; তাঁহার অনেক অভিজ্ঞতার কথা এই পুস্তকে প্রকাশিত হইয়াছে। বাংলা ভাষায় এরূপ গ্রন্থ আর নাই।

সঞ্জীবনী

১৭ই ফাল্গুন, ১৩১৮।

শুদ্ধি পত্র।

পৃষ্ঠা	পংক্তি	অশুদ্ধ	শুদ্ধ
১২	৮	প্রতিকূলে	প্রতিকূল
১৪	১৫	প্রতিকৃতি বিদ্যা	প্রকৃতি-নির্ণায়ক অবয়ব-বিদ্যা
১৫	৬	সততা	সাধুতা
১৭	৫	কেবল মাত্র	কেবল
১৭	১০	প্রস্তাব	প্রসঙ্গ
২২	৬	গৃহস্থ পত্নী	গৃহিণী
৩২	২৩	সাবধান	সাবধানতা
৩৬	১৮	প্রকৃতিক	প্রকৃতি
৩৭	৯	বাহুল্য	বহুল
৩৭	৯	সত্যতা	সত্য কথন
৩৮	৭ এবং ৯	মুদ্রা দোষী	মুদ্রাদোষবিশিষ্ট
৩৮	১৮	উল্লিখিত	লিখিত
৩৯	১০	আবশ্যক	আবশ্যকতা
৪২	৯	আবশ্যকীয়	প্রয়োজন
৪২	১৭	নির্ম্মাণ	রচনা
৪২	১৯	প্রস্তুত	রচনা
৪৩	১৪	সততা	সাধুতা
৪৪	১১	আবশ্যক	আবশ্যকতা
৪৫	৩	সততা	সাধুতা
৪৫	২৩	ঘুষের অন্য নাম কমিশন, দস্তুরি ও চুরি	এই প্রকার কমিশন বা দস্তুরি লওয়ার অপর নাম ঘুষ বা চুরি

পৃষ্ঠা	পংক্তি	অশুদ্ধ	শুদ্ধ
৪৬	২৪	ব্যবসায়ী	ব্যবসায়ীর
৪৭	৬	সততা	সাধুতা
৫১	১৩	শুনা যায়	শুনায়
৫৬	৪	দেশের	দেশের জন্য
৫৭	৭	সহজ	সামান্য
৫৭	৯	যে প্রার্থীর ব্যবসায় শিক্ষা করিয়া	ব্যবসায় শিক্ষা করিয়া, যে প্রার্থীর
৫৯	১২	নিযুক্তির	নিয়োগের
৬০	২২	বৃদ্ধি	বাড়াইয়া
৬১	২	করিবে	প্রদান করিবে
৬১	৪	না তাহাকে ত্রুটি না করিলে	না, ত্রুটি না করিলে, তাহাকে
৬১	২১	সাবধান মতে	সাবধানে
৭০	১৪	Manging	Managing
৭০	২৩	সম্ভব	সম্ভাবনা
৭১	১৫	উচিৎ	উচিত
৮০	৬	প্রায় স্থলেই	বহু স্থলেই
৮৪	১৫	প্রমান	প্রমাণ
৮৮	১৬	অব্যবহার	অপব্যবহার
৯৪	১০	আবশ্যক	আবশ্যকতা
১০১	৩	ব্যর	ব্যয়
১০১	৯	প্রায়ের	অনেকের
১১২	৫	মূল্যাধিকেস্থর	মূল্যাধিক্যের
১১৬	১	আবশ্যক	আবশ্যক হয় না

পৃষ্ঠা	পংক্তি	অশুদ্ধ	শুদ্ধ
১১৯	৩	উচিক্ত	উচিত
১২১	১২	বান্ধবতা	বন্ধুতা
১২৪	১৩	অসততা	অসাধুতা
১২৬	১৩	কুইলাইন	কুইনাইন
১৪১	২৪	লাভ	লাভবান
১৪২	১২	ভিজিট	দর্শনী বা ফী (fee)
১৬৯	২৫	কয়েক জনে একটি কমিটি করা হইল	কয়েকজনকে লইয়া একটি কমিটি গঠিত হইল
১৭১	৭	আবশ্যক	আবশ্যকতা
১৭৯	৯	পদ	রকম
১৮১	২২	নিজেরাও	নিজেদেরও
১৮২	২০	প্রমাণ বিশ্বাস-যোগ্য	প্রামাণ্য ও বিশ্বাসযোগ্য
১৯০	৩	বান্ধবতা	বন্ধুতা
১৯০	১৬	নির্য্যাতন	নির্যাতন
১৯০	১৯	করান	করার
১৯১	১৬	পরন্তু	কিন্তু
২০১	৬	পায়খামা	পায়খানায়
২০২	১৪	অজীর্ণ	অজীর্ণতা
২০৩	১৪	ধূম্রপানে	ধূমপানে
২১৫	৮	আলোপ্যাথি	অ্যালোপ্যাথিক
২১৫	১১	আরোগ্য হইতে	আরোগ্য লাভ করিলে
২১৬	৬	রোগি-গৃহ	রোগী-গৃহ
২১৬	৭	হয় না	নয়

আমাদের প্রকাশিত গ্রন্থাবলি।

ওলাউঠা-চিকিৎসা—ইহার সাহায্যে সকলেই সহজে লক্ষণ উপযোগী ঔষধ নির্ব্বাচনে সমর্থ হইবেন। (৫ম সংস্করণ ৪৮ পৃষ্ঠা) মূল্য ।০ আনা।

ওলাউঠা-তত্ত্ব ও চিকিৎসা :—মেটেরিয়া-মেডিকা ও রেপার্টরি সম্বলিত নূতন পুস্তক, শীঘ্রই প্রকাশিত হইবে। [যন্ত্রস্থ]।

পারিবারিক চিকিৎসা—গৃহস্থ ও শিক্ষার্থীর পক্ষে অতীব প্রয়োজনীয়; ভাষা সরল, স্ত্রীলোকেও ইহার সাহায্যে ঔষধ নির্ব্বাচন করিতে পারিবেন। স্ত্রী ও শিশু চিকিৎসা বিশদভাবে লিখিত হইয়াছে। (৮ম সংস্করণ, সচিত্র, ৪৭২ পৃষ্ঠা, বাঁধান, মূল্য ৷৷০ আনা।

ভেষজ-লক্ষণ-সংগ্রহ—বাঙ্গালা ভাষায় এ পর্য্যন্ত এত বড় মেটিরিয়া মেডিকা প্রকাশিত হয় নাই। ইহাতে প্রায় ৬০০ ঔষধের লক্ষণাবলি বিশদরূপে বর্ণিত হইয়াছে (প্রায় ২৪০০ পৃষ্ঠা, দুই খণ্ড)। বাঁধান ৭৷৷০।

ভেষজ-বিধান—এই পুস্তক পাঠে হোমিওপ্যাথিক ঔষধ ডাইলিউসন করিতে শিক্ষা করা যায়। (৪র্থ সংস্করণ ৩৮৪ পৃষ্ঠা; বাঁধান) মূল্য ১।০।

জন্ম-পত্রিকার ফরম—শক্ত তুলট কাগজে ফুল্‌স্কেপ ৪ পেজি ১৬ পৃষ্ঠা। মূল্য ৵০। ইহা আঁকিতে একজনের ২।৩ দিন লাগিবে অথচ এমন সুন্দর হইবে না। সৎ ও কর্ম্মঠ জ্যোতিষিগণ ইহা দ্বারা অল্প সময়ে অল্প মূল্যে জন্ম পত্রিকা প্রস্তুত করিয়া দিতে পারিবেন।

গীতা,—সুন্দর হলদে কাগজে বাঙ্গালা "গ্রেট" অক্ষরে ছাপা; কেবল যাঁহারা নিত্য গীতা পাঠ করেন তাঁহাদের পক্ষে বিশেষ সুবিধা জনক। কাপড়ে বাধান মূল্য ৷৷০ আট আনা।